



SIMPOSIUM

Diálogo Sudamericano: Otra integración es posible

IMPACTO DEL TLC EN LA DESIGUALDAD Y EN LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN REGIONAL

Ariela Ruiz Caro

I. Introducción

La creciente desigualdad en la distribución del ingreso y en el acceso a los servicios públicos, es tema de creciente preocupación de parte de diversos organismos internacionales. Instituciones de Naciones Unidas como OIT, UNESCO, PNUD, y otros como el FMI, BID, Banco Mundial, responsables del diseño de la arquitectura de la globalización, alertan crecientemente sobre estos problemas.

América Latina es la región con el mayor nivel de desigualdad no sólo en el ingreso, sino también en el acceso a los servicios como educación, salud o telefonía. La concentración de la renta se expresa en el hecho que el 5% más rico percibe 25% de la renta nacional, mientras que uno de cada tres latinoamericanos vive con menos de 2 dólares diarios.

El problema no sólo radica en que la desigualdad tiende a incrementarse, sino que ésta genera un aumento de la pobreza y frena el desarrollo económico. Así lo señala el Banco Mundial en “Desigualdad en América Latina y el Caribe: ¿ruptura con la historia?”. Por ello, este organismo recomienda invertir más en infraestructura, educación, protección laboral y social. El problema es que las políticas económicas que se aplican en la región, diseñadas e inducidas por los propios organismos financieros multilaterales, no dejan margen para disminuir la desigualdad a través de mayor inversión en sectores como educación y salud, tal como promueven en su discurso. En la práctica, se induce a los gobiernos a que estos servicios sean tratados como mercancías y no como derechos ciudadanos. La tendencia a la privatización de la salud, de la educación y de los fondos previsionales ha creado servicios de primer mundo para unos pocos y ha marginado de ellos a la mayor parte de la población.

En el informe de Naciones Unidas “La Democracia en América Latina” se recoge la denuncia de 16 ex presidentes latinoamericanos que destacan la presión ejercida fundamentalmente por el gobierno de Estados Unidos y los organismos multilaterales de crédito. “Estamos totalmente condicionados, nos imponen las reglas. Los gobiernos soberanos dependen de la calificación de una agencia privada de riesgo, de la decisión de un organismo multilateral”. Señalan, además, que éstos no se hacen cargo de las consecuencias de los modelos y programas políticamente inviables que exigen.

Paralelamente, la construcción de un espacio integrado en el marco de la recientemente creada Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN), es considerada por los respectivos gobiernos como el camino que, entre otros, les permitirá construir una plataforma política común que dé lugar a una mayor presencia en los foros internacionales. La coordinación política de los países sudamericanos permitiría lograr términos más justos en las asimétricas relaciones económicas y políticas internacionales. Ello, a su vez, constituiría un medio de fundamental importancia que contribuiría a reducir las desigualdades en la distribución del ingreso de la región.

El presente informe parte de la hipótesis de que el inminente acuerdo entre tres países andinos y Estados Unidos para firmar un Tratado de Libre Comercio (TLC), independientemente de los beneficios que pueda generar para sectores agroexportadores y otros como el textil, consolidan un modelo de desarrollo concentrado y excluyente al hacer permanentes las políticas económicas de apertura y desregulación, instrumentadas durante los noventa siguiendo los lineamientos del Consenso de Washington.

En América Latina éstas produjeron equilibrios macroeconómicos importantes y una relativa modernización del aparato productivo en algunos sectores. Pero también profundizaron la concentración del poder económico, una mayor desigualdad en la distribución del ingreso, exclusión social, limitaron las opciones de políticas económicas de los Estados y, en muchos casos, y lo que es más grave, dieron lugar a una desvaloración de la democracia en la región. Este modelo está siendo crecientemente cuestionado. El Banco Mundial reconoce que la apertura económica "no rindió los frutos esperados", que hubo destrucción del aparato productivo local. Y lo más importante; que el comercio "no es suficiente motor del crecimiento". En cambio, sí lo es la educación y la tecnología.

Asimismo, los TLC anulan los procesos integración subregional. Nos referimos no sólo a los existentes como el Grupo Andino, sino también al proyecto de conformación de la Comunidad Sudamericana de Naciones. La pregunta es entonces si debemos "guantanamizar" este modelo de política económica convirtiéndolo en un Tratado Internacional y cerrarnos la puerta e intentar transcurrir por otros caminos, que es cierto, aún no se vislumbran con claridad.

II. Los TLC y la desigualdad en la distribución del ingreso

Frente a la firma de un TLC con Estados Unidos, se pueden concebir dos escenarios:

Uno es el escenario que todos deseáramos: que se desarrollan tanto grandes como pequeños productores y empresarios; que estos se articulen; que su producción sea exportada; que se generen más empleos y que se amplíe el mercado interno. Un desarrollo de esta naturaleza produciría una relación positiva entre la inserción externa y la demanda local.

El segundo escenario está representado por un aumento casi exclusivo de exportaciones por parte de un grupo reducido de grandes empresas, sin desarrollo de mercado local, y una ruptura de encadenamientos productivos internos. Este escenario puede dar lugar a una modernización excluyente que puede hacer peligrar la democracia.

Hay dos tipos de motivos que llevan a pensar que corremos el riesgo de que la firma del TLC pueda conducirnos a un escenario como el segundo, es decir, de una modernización excluyente que podría hacer peligrar la democracia y la gobernabilidad. El primero de ellos es la lógica económica que encierran estos Tratados, y el segundo, las características del proceso de la negociación.

A. Factores que responden a la lógica económica

1. Los TLC tienen poco de comercio y poco de libres

Los TLC suscritos por Estados Unidos con México, Chile, Centroamérica, y República Dominicana, el que está a punto de concluir con Panamá, así como el que actualmente se negocia con tres países andinos (Colombia, Ecuador y Perú), no son sólo, y ni siquiera principalmente, acuerdos de liberalización comercial. Estos Tratados incluyen un nuevo papel del Estado en la economía; nuevos marcos legales y derechos de los inversionistas extranjeros, nuevas protecciones a la propiedad intelectual, y desprotecciones a la agricultura tradicional. Por ello, su evaluación no puede reducirse al análisis del ámbito comercial. La magnitud y complejidad de los aspectos que se abordan en la negociación del TLC hacen que la evaluación cuantitativa de su impacto resulte sumamente difícil.

En efecto, las limitaciones analíticas de la teoría económica y la falta de instrumentos y metodologías para medir los efectos de la liberalización en tantos ámbitos, dificultan tales estimaciones. La mayoría de las proyecciones se enfoca en el área de acceso al mercado, las cuales dan resultados diferentes en función del grado de desagregación. De allí, que las estimaciones en términos de generación de empleo, crecimiento de exportaciones, PBI y niveles salariales, entre otros, sean distintas.

Poco se debate sobre los temas difícilmente cuantificables, como el fortalecimiento de los derechos de propiedad intelectual o el reducido margen para el fomento productivo que implican, entre otros, estos Tratados. Como señala el premio Nóbel de Economía, Joseph Stiglitz, “el TLC con Estados Unidos puede tener menos elementos relacionados con el simple comercio pero mucha presión para proteger los derechos de propiedad intelectual de sus grandes empresas. Por ello, es fundamental que los negociadores (...) reconozcan que esta es una tendencia generalizada. Estados Unidos y otros países industrializados están presionando cambios en los patrones de comercio, especialmente en derechos de propiedad intelectual, aún más favorables a los acordados por ellos en esta organización (OMC).”¹

El precio que se debe pagar por garantizar el acceso al mercado norteamericano de algunos productos agrícolas de exportación y textiles es el de abdicar a los instrumentos de política económica que los países industrializados usaron históricamente para su

¹ Citado por Montaña López, Cecilia, ex ministra de Agricultura y ex jefe de Planeación Nacional de Colombia “Propiedad intelectual ¿conflicto de derechos?” publicado en el diario Portafolio, 10 de febrero de 2004.

desarrollo. “Se trata de un bilateralismo desproporcionadamente asimétrico que obliga a los países más débiles a aceptar normas que no se aceptan en el ámbito multilateral.”²

2. Profundizan la brecha del conocimiento

El interés central de Estados Unidos y de los países industrializados en esta negociación es fortalecer los derechos de propiedad intelectual. Éstos están presionando por cambios en los patrones de los derechos de propiedad intelectual para que sean más favorables para las grandes corporaciones que los acordados en la Organización Mundial del Comercio, que ya es bastante decir. Ello tiene efectos clave en aspectos clave como la salud, así como en el acceso a la educación y al conocimiento científico y tecnológico.

En cuanto a la salud, se dificulta el acceso a los medicamentos debido a que se incrementa el poder de mercado de las compañías farmacéuticas innovadoras, lo cual retarda la introducción de productos genéricos al mercado. En el acoso del acceso al conocimiento científico y tecnológico, ello se deriva del hecho del incremento de los costos de reactivos y kits científicos, el acceso a revistas y bases de datos, utilización de equipos y materiales, y cambios en la legislación de los derechos de autor.

En todos los TLC suscritos con Estados Unidos, los países han tenido que ceder a las presiones norteamericanas que, en esencia, amplían la brecha del conocimiento en perjuicio de nuestros países. Lo que se está regulando es la sociedad del conocimiento a cambio del acceso a productos de agroexportación y textiles. Al firmar los TLC se encarece el valor del componente de conocimiento incorporado en las exportaciones de los países desarrollados y, por lo tanto, estas economías y sus ciudadanos se benefician más cuanto más se amplía la protección de estos derechos.

3. Producen ruptura de los eslabonamientos productivos internos

Esto se explica en parte a la legislación sobre inversión extranjera instrumentada en la mayoría de países de la región desde los noventa y que se intenta consolidar a través de los TLC. Ésta prohíbe los requisitos de desempeño. Es decir, los Estados nacionales no pueden exigirles a los inversionistas extranjeros que su producción tenga contenidos nacionales, ni que puedan vincular las importaciones que realizan (en general de sus casas matrices) con sus exportaciones, o algún nivel de inversiones en investigación. Estas reglamentaciones tienden a destruir la industria nacional, así como a las pequeñas empresas, las más importantes generadoras de empleo.

Por ello, el Foro de Naciones Unidas para Comercio y Desarrollo (UNCTAD), “la proliferación de acuerdos bilaterales de comercio y protección de inversiones está reduciendo la capacidad de los países subdesarrollados para adoptar políticas industriales capaces de coordinar mejor la actuación de las empresas extranjeras en sus territorios”.

² Bahadian, G. Adhemar, “ALCA: retórica y realidad”, Facultad de Derecho, Universidad de Buenos Aires, diciembre de 2004.

Esta realidad se puede ejemplificar en el caso de México. Si bien es cierto que las exportaciones han aumentado en más de tres veces desde que se inició el TLC y las inversiones extranjeras se han incrementado de forma exponencial, las exportaciones mexicanas están altamente concentradas en un pequeño grupo de empresas nacionales y extranjeras, que son las que otorgan el impulso a las exportaciones en su conjunto. Una de las principales características de estas exportaciones –compuestas en casi 90% por manufacturas– es su alta dependencia de las importaciones.

Según la CEPAL (2001), la mayor parte de las plantas extranjeras establecidas en México en los sectores exportadores más dinámicos (electrónica, computación, así como también las industrias del automóvil y de piezas para automóvil, entre otros) importan casi la totalidad de sus partes y componentes de sus corporaciones, lo cual limita la posibilidad de subcontratación en el país, la difusión tecnológica, de conocimiento y aprendizaje, y tienen poca repercusión en la generación de empleo.

El sector exportador mexicano, por el momento, no ha podido generar condiciones endógenas de crecimiento y, por lo tanto, requiere cuantiosas y crecientes importaciones para mantener su nivel de participación en el PIB. Esto genera limitaciones macroeconómicas estructurales y una significativa dependencia del financiamiento externo. El alto grado de comercio intraindustrial y de creciente contenido tecnológico ha contribuido a aumentar la competitividad de la industria estadounidense y a enfrentar exitosamente la competencia asiática. Estos segmentos de la economía mexicana se han convertido en parte integral de la cadena de valor agregado de la economía estadounidense y, contrariamente, se registran mínimos encadenamientos con el resto de la economía de su propio país.

4. *Internalizan las asimetrías del orden global*

El modelo de integración económica que imprimen los TLC, adopta e internaliza las asimetrías de la economía internacional. Como es sabido, la globalización ha dado origen no sólo a una creciente interdependencia, sino también a marcadas desigualdades entre los países. Según la CEPAL (2001), la economía mundial “es un campo de juego esencialmente desnivelado”, que se distingue por la concentración del capital y la generación de tecnología en los países desarrollados, y su fuerte gravitación en el comercio de bienes y servicios. Estas asimetrías del orden global constituyen la base de las profundas desigualdades internacionales de distribución del ingreso.

5. *Los TLC están disociados de enfoques integrales de desarrollo*

Estos Tratados, carecen de enfoques integrales sobre la forma de llegar al desarrollo humano y social de los países que los suscriben. No contemplan las compensaciones que requieren las asimetrías entre los países, ni agendas de fomento social, de infraestructura, ni de apoyo financiero que sí formaron parte importante de los objetivos del ALCA cuando se creó en 1994.

El proceso de integración europea sí contempló considerables fondos de reconversión económica para compensar las pérdidas de mercado que se presentarían. Estos fondos han

sido fundamentales para lograr un desarrollo más equilibrado entre los socios. En los TLC estos fondos no están contemplados. No se conocen los programas para proteger a los sectores perjudicados.

6. *Liberalización de la educación y salud pública*

En las negociaciones de la OMC y del TLC la educación superior es tratada como parte del proceso de intercambio de bienes y servicios y de las negociaciones comerciales. Los servicios de enseñanza han sido incluidos entre los 160 servicios cuya liberalización puede negociarse y comprometerse de acuerdo a los principios y normas de la OMC. Si bien la liberalización de la educación da lugar a un mayor ingreso de recursos de inversión, el riesgo es que la aplicación de las reglas comerciales de lugar a la supresión de la financiación pública, el desperfilamiento del Estado como ente generador, regulador y valuador del funcionamiento del sistema educativo, el gradual reemplazo de las escuelas públicas por una oferta de establecimientos privados y el aumento de las brechas sociales y educativas a causa de la privatización (FLACSO, 2003). El propio Banco Mundial reconoce que la apertura económica “no rindió los frutos esperados” y, lo más importante, que el comercio “no es suficiente motor del crecimiento”. En cambio, sí lo es la educación y la tecnología.

7. *Desigual distribución de la renta agrícola*

Los países andinos negocian un TLC con Estados Unidos con la esperanza de lograr, en materia agrícola, un mayor acceso al mercado norteamericano para nuestros agricultores. El problema es que Estados Unidos pide a cambio una masiva apertura de nuestro mercado agrícola pese a las graves distorsiones de su política interna que otorga enormes subsidios a productores de lácteos, soya, algodón, maíz, azúcar, arroz, trigo y carnes.

Como compensación a esta apertura, EEUU ofrece hacer permanentes los beneficios del ATPDEA que hasta la fecha, en el caso del Perú, sólo ha favorecido a muy pocas empresas costeñas de agroexportación ubicadas en unas 50 mil hectáreas, pero sin mayor efecto para el resto de los 2 millones de agricultores ubicados en 3.5 millones de hectáreas en costa, sierra y selva. Estos pequeños agricultores, que generan hasta el 50% del producto y empleo en nuestras regiones, se verían afectados por un TLC mal negociado que elimine la protección arancelaria y franja de precios, únicos instrumentos para evitar la competencia desleal de los productos agrícolas subsidiados.

En el caso de México, el Tratado ha sido bastante positivo para la agricultura exportadora, pero ha tenido poco impacto entre los pequeños agricultores de los estados del sur, quienes han sufrido una larga historia de abandono social, político y económico. La productividad en el campo aumentó en las tierras irrigadas, pero no se benefició la agricultura no exportadora, sin sistema de regadío.

8 *No aseguran aumento de competitividad*

Uno de los aspectos que resaltan los gobiernos andinos es que la apertura de la economía permitirá elevar la competitividad de las empresas subregionales al facilitarse la adquisición de tecnologías más modernas y a menores precios. Esto no es suficiente.

Estudios de Naciones Unidas señalan que una mayor apertura no genera automáticamente un aumento de la competitividad ni de las exportaciones. Parte importante del éxito del aumento de las exportaciones de los países del sudeste asiático, consistió en el poder de discrecionalidad para usar un conjunto de medidas de política e incentivos dirigidos a industrias y sectores específicos en que se logró formar una oferta exportadora competitiva. Ello requiere grados de autonomía en el manejo de la política económica que los TLC restringen. Los TLC convierten a los Estados en simples facilitadores del capital, restándole atribuciones en algunas decisiones de política económica que son fundamentales para lograr una oferta exportadora competitiva en industrias y sectores específicos.

La competitividad además está determinada por la calificación de los recursos humanos en el país, el acceso al financiamiento, desarrollo de la infraestructura física e institucional, acceso a la tecnología. Como el TLC no aborda estos aspectos, es el Estado el que está obligado a diseñar mecanismos para que los productores accedan a estos recursos.

9 *Protección a inversiones extranjeras no garantizan su incremento ni efectos positivos en la economía*

Uno de los argumentos para suscribir “hoy” y no “después” el TLC, es que se llegaría tarde al reparto de la escasa inversión internacional. Al respecto, Joseph Stiglitz advierte a los países andinos que “ningún acuerdo es mejor que un mal acuerdo y, que no piensen que luego de lograrlo, “de alguna forma mística”, el capital fluirá a los países llevándolos a la prosperidad.

Las razones que explican el auge de presencia de las inversiones no dependen de un TLC sino de factores más complejos como el agotamiento de los programas de privatización, la reducción del proceso de fusión y adquisición de empresas, así como de la disminución de las inversiones en el sector de servicios.

Además, la inversión extranjera directa no trae beneficios automáticos con su sola presencia. Su incremento durante los 90 no se ha traducido necesariamente en la ampliación de la capacidad productiva de la región. Por esta razón, no se trata de atraerla mediante políticas pasivas que asignan solamente al mercado la asignación de recursos y con ello parte fundamental de las estrategias de desarrollo, sino de asegurar que la inversión tenga efectos en la generación de empleo. Esto se logra mediante la orientación política y un rol promotor del Estado.

10. *Asimetría jurídica. Para los andinos será un Tratado Internacional. Para Estados Unidos será sólo un acuerdo*

Para los países andinos regirá un Tratado –que tiene autoridad superior a cualquier ley interna, actual o futura–, para Estados Unidos sólo se trata de un “Acuerdo”, que no tiene rango superior a su legislación interna.

Esto significa que ninguna normativa legal establecida en el TLC podrá modificar ley alguna de Estados Unidos. La Ley de Implementación establece para Estados Unidos un blindaje contra cualquier posibilidad de que el texto del Acuerdo (Tratado para los andinos) pueda modificar aspectos de su legislación federal, estatal o municipal.

Para los países andinos, en cambio, la Constitución establece que todo aquello que se llame “tratado público”, debidamente aprobado por el Congreso, “tendrá desde su promulgación, autoridad superior a las leyes”. Si como ocurre en los Estados Unidos, los gobiernos andinos denominaran “pacto” o “acuerdo” a estos “tratados de libre comercio”, entonces no regiría tal supremacía sobre la legislación nacional.

Y hay algo más grave: cualquier ley existente en los países andinos al momento de aprobarse el tratado, que fuera contraria al texto del TLC, podrá ser impugnada (por otro Estado firmante o por una empresa extranjera) y hasta requerirse su derogación.

11. Se impone la adhesión a Convenios Internacionales que no responden a los intereses de los países andinos

Esto se ve muy claro en el capítulo de propiedad intelectual donde Estados Unidos exige a todos los países la suscripción de 10 Convenios internacionales como condición para la firma del TLC. Pero en cambio, a Estados Unidos no se le exige que ratifique el Convenio de Diversidad Biológica el cual contempla la participación justa y equitativa de los beneficios que se derivan de la utilización de los recursos genéticos y reafirma el derecho soberano de los países sobre dichos recursos. Tampoco se le exige al mayor contaminador del mundo, que ratifique el Protocolo de Kyoto.

B. Las características de la negociación

1. Falta de participación

Los márgenes para incidir de manera democrática en el contenido de los TLC son muy reducidos, lo cual podría dar lugar a que estos tratados sean percibidos como algo impuesto y no el resultado de un ejercicio democrático. Esta forma de actuar erosiona el sentido de pertenencia. Lo que sucede es que los límites de la negociación están dados por otros TLC firmados con Estados Unidos, y los márgenes para alterar su contenido no existen.

El proceso de modernización excluyente que produciría la vigencia de este Tratado le plantea serios desafíos a la democracia y pone en peligro la sostenibilidad política del Tratado. En los TLC solo se mencionan las asimetrías existentes pero no se incluyen medidas compensatorias que puedan facilitar el ajuste y favorecer la cohesión social. Un informe de Naciones Unidas sostiene que el TLC parecería ser un ejemplo de cómo se

generan crecientes necesidades del Estado para atender problemas de cohesión social que el propio acuerdo puede generar, al tiempo que se limitan los instrumentos para poder hacerlo.³

2. Estrategia de Estados Unidos en la negociación

La estrategia utilizada por Estados Unidos consiste en dejar los temas sensibles como propiedad intelectual y el agrícola para el final. Ha ocurrido en las negociaciones con México, Chile y con Centroamérica. En Panamá intentaron hacer lo mismo en enero de este año durante la que se suponía sería la última ronda de negociaciones pero el presidente Torrijos no aceptó la propuesta agrícola y hoy el acuerdo está suspendido. Esto es una muestra más del agotamiento de la estrategia norteamericana, que los gobiernos andinos conocen bien.

La estrategia incluye algunos blancos falsos con los que se distrae la atención. Por ejemplo, en el TLC andino difícilmente se incluirán las dobles patentes, las patentes de seres vivos, los métodos quirúrgicos y terapéuticos y probablemente tampoco se incluirá la liberación de ropa usada. Estos aspectos serán presentados como éxitos de la negociación.

Asimismo, para dilatar el ritmo de las negociaciones, cambian a los jefes de las mesas de negociación más sensibles en las últimas etapas de la misma. En el caso andino esto ha ocurrido durante la ronda de Cartagena en el tema de propiedad intelectual.

3. Ausencia de límites que orienten a los negociadores

Estados Unidos tiene sus objetivos claramente definidos por mandato de su Congreso en los TPA. Los países que negocian un TLC saben que no se negociarán subsidios agrícolas, ni medidas antidumping, que no firmaran el acuerdo si los andinos no eliminan las bandas de precios –o mecanismos que cumplan la misma función–, y que se fortalecerán los derechos de propiedad intelectual más allá de lo establecido en las normas multilaterales.

En cambio, en los países andinos el Congreso de la República es ajeno a estas negociaciones y sólo se limita a ratificarlo. No hay parámetros mínimos ni lineamientos que rijan negociaciones. Esto da lugar a que Estados Unidos imponga exigencias sin que medie otra resistencia que la de los técnicos andinos, que interactúan con los sectores empresariales y productivos que apuran la firma por los beneficios que les representa (agroexportadores, productores textiles), y con aquéllos -que pueden hacer oír su voz- y exigen compensaciones por los perjuicios que les ocasionará (agricultores tradicionales y la industria farmacéutica y de agroquímicos nacional).

4. Manipulación de la información por parte de los gobiernos

La presencia de folletos, encartes, cuadernillos de difusión con información sesgada mediante los cuales los gobiernos andinos divulgan sólo beneficios del TLC contrasta con

³ Cabrera, Maynor y Fuentes, Juan Alberto, “El CAFTA y el desarrollo humano en Centroamérica”, PNUD, Guatemala. 2004.

la ausencia de estudios sobre el impacto económico y social, así como de las formas y mecanismos para compensar a los sectores que serán perjudicados.

Pero la campaña publicitaria que abarca prensa, radio y televisión, aparte de inundar el país con folletos y actuaciones públicas, en las que participan por lo menos en el Perú hasta el embajador norteamericano, no han sido suficientes para mostrar las bondades del Tratado. Tampoco las invitaciones a congresistas a rondas de negociación, las cuales han funcionado más como lobbies que como instancias de debate.

Las encuestas muestran que el apoyo a la firma del TLC ha descendido en todos los países andinos. Este indicador es importante pues en un escenario electoral, muchos congresistas optarán por su ratificación –o no–, en función de los resultados de las encuestas y no por su contenido. Como Uds. saben, en Bolivia se realizarán elecciones presidenciales en diciembre, y en Perú y Colombia en marzo y abril del próximo año.

III Los TLC y la integración regional

Los aspectos geopolíticos –que la vigencia de los TLC determina– como la integración regional y las modalidades de inserción en la economía internacional, en la era de la sociedad del conocimiento no han sido suficientemente analizados. No obstante, tienen un impacto evidente. Los TLC con países desarrollados, especialmente con Estados Unidos, les pone trabas tanto al proceso de integración andino como al proyecto de integración sudamericana.

Si bien es cierto que los acuerdos subregionales de integración, facilitaron la actividad exportadora con un perfil altamente concentrado (es decir, que un núcleo muy reducido de grandes empresas acumuló crecientes segmentos del mercado, mientras que la pequeña y mediana producción tuvieron escasa incidencia en el comercio subregional e internacional), una nueva orientación política de los esquemas de integración sudamericanos permitirían mejores términos en la inserción internacional, en la que la generación del empleo sea uno de los objetivos primordiales.

1. Impacto del TLC en el proceso de integración andina

La inminente suscripción de un TLC de tres países andinos con Estados Unidos limitará la posibilidad de fomentar políticas públicas coordinadas a nivel subregional que privilegien el desarrollo del mercado interno y la generación de empleo, pues el esquema continuará siendo funcional a las políticas económicas diseñadas en el marco del Consenso de Washington, así como a las adoptadas por la Organización Mundial del Comercio.

La Comunidad Andina de Naciones corre el riesgo de convertirse en un cascarón vacío y sin rumbo, sumergido en el esquema globalizador que imprimen los países industrializados, especialmente Estados Unidos en la región. Esta opción por suscribir TLC con países industrializados, sin antes haber cumplido con los objetivos primigenios planteados en el Acuerdo de Cartagena, podría significar la pérdida definitiva de la

capacidad de propuesta del organismo de integración andino. La Secretaría General de la CAN, por exigencia de Estados Unidos, no participa de las negociaciones.

Cuando se concluya el Tratado, será informada, pero no podrá objetarlo. Los lineamientos y objetivos de este proceso –que de integración andina sólo podría llegar a tener el nombre– no sólo continuarán siendo funcionales y facilitadores de la libertad de movimientos de los capitales norteamericanos.

El esquema subregional andino corre también el riesgo de escindirse, pues Venezuela se opone tajantemente y no lo firmará. Como es sabido, sólo cuatro de los cinco países miembros de la Comunidad Andina, aquellos beneficiarios de la Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga en los Andes (ATPDEA), participan de las negociaciones. Venezuela no ha sido parte de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA),⁴ predecesora de la ATPDEA, ni lo es actualmente de esta última.

A pesar de ser Bolivia país beneficiario del ATPDEA, tampoco participa como miembro pleno de las negociaciones. Desde el inicio, en mayo de 2004, los negociadores de este país sólo asistieron a las reuniones del TLC en calidad de observadores. El principal tema de controversia con el gobierno norteamericano se refiere a la modificación a la ley de hidrocarburos, que fue objeto de un referéndum en el que se determinó que los hidrocarburos en “boca de pozo” pertenecen al Estado.

Es importante destacar que Estados Unidos representa el destino principal de las exportaciones andinas. Hacia el mercado norteamericano se dirige el 40% del total de las exportaciones andinas, las cuales están constituidas básicamente por productos basados en recursos naturales y su ingreso a este mercado registra aranceles reducidos. Parte importante de las exportaciones ya ingresan a este país con aranceles bajos, ya sea en el marco de la Cláusula de la Nación más Favorecida (MFC) o del Sistema Generalizado de Preferencias.⁵

Según un estudio realizado por encargo de la Comunidad Andina de Naciones (2004), la vigencia del TLC con Estados Unidos pondría en riesgo 56 por ciento del comercio subregional andino.⁶

⁴ Ley de Preferencias Andinas (Andean Trade Preference Act) vigente entre 1991 y 2001 mediante la cual un número importante de productos de exportación de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú podían ingresar libre de aranceles. Los países beneficiarios estaban sujetos a una revisión anual sobre el cumplimiento algunos criterios políticos y económicos establecidos para ser beneficiarios del programa.

⁵ Ver Ruiz Caro, Ariela, “Los recursos naturales en los Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos”, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile, mayo de 2005

⁶ La información sobre la que se basan estas afirmaciones corresponde al período comprendido entre 1996-2003, teniendo como fuente el Sistema Subregional de Información Estadística de la Secretaría General de la CAN. Este análisis tenía por finalidad analizar el grado de sensibilidad del comercio intrasubregional andino frente a una liberación comercial con EEUU. Considera como base de análisis al conjunto de los cinco países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) y las implicaciones en el comercio comunitario de una liberación comercial, partiendo de la estructura arancelaria vigente, los flujos comerciales andinos, su composición, participación y

En dicha evaluación se califica como sensibles a aquellos productos en los que existe un "riesgo o amenaza importante" de pérdida del mercado subregional como consecuencia de la concesión de preferencias por parte de países de la Comunidad Andina a Estados Unidos, como resultado de la suscripción de un TLC. En general, los sectores agropecuario, minería, petroquímica e industrias conexas y el perteneciente a los productos de acero y sus manufacturas, son los que muestran mayor sensibilidad para el conjunto de la subregión. Destacan también los sectores plástico y caucho, vehículos y sus partes, textil y confección y madera y papel. Para Bolivia, la principal amenaza de pérdida de mercado subregional respecto de una apertura andina frente a Estados Unidos está representada en sus exportaciones de soya y derivados dirigidas a Colombia, Venezuela y, en menor medida, a Perú.⁷

Un hecho reciente importante de destacar es la decisión del presidente de Venezuela, Hugo Chávez, de incorporarse al Mercosur como miembro pleno en la próxima reunión de presidentes de este organismo de integración subregional que se realizará en diciembre.

El anuncio oficial lo hizo durante la Cumbre Iberoamericana de Salamanca, realizada en octubre de este año. Si bien Venezuela tiene la calidad de miembro asociado de Mercosur, al igual que Chile y Bolivia, el hecho de pasar a ser miembro pleno conlleva derechos y obligaciones más profundas como la adopción del arancel externo común del bloque subregional del Cono Sur. Adicionalmente, ser miembro pleno de ese organismo de integración implica el compromiso de llevar a cabo negociaciones internacionales de comercio de manera conjunta.

Este anuncio ha sido extraoficialmente considerado por funcionarios de los gobiernos andinos, así como de la Secretaría de la Comunidad Andina, como una respuesta previsible, en la medida que no participa de las negociaciones. El gobierno venezolano no ha esperado los resultados de la negociación del TLC con Estados Unidos con el fin de analizar qué normativas comunitarias tendrían que ser modificadas como consecuencia de los acuerdos alcanzados.

Uno de los aspectos cuestionados por Venezuela es el hecho que el gobierno norteamericano exige que los beneficios arancelarios que otorgan los países andinos en el marco del TLC no sean extendidas a este país. Como es sabido, el Acuerdo de Cartagena establece que si alguno de los países miembros concede beneficios o trato preferencial a otro u otros fuera del bloque subregional en el marco de alguna negociación comercial, éstos deben ser extendidos al resto de socios. Entre otros, los países andinos deberían dar trato nacional a los proveedores venezolanos en las compras gubernamentales que realicen (de la misma manera que se otorgará a Estados Unidos), así como a las inversiones en servicios procedentes de este país andino.

dinámica respecto del mundo y de Estados Unidos a fin de determinar el nivel de sensibilidad del comercio de la CAN con respecto a la apertura del mercado andino.

⁷ El comentario con respecto al estudio realizado por la CAN ha sido tomado del diario Opinión, La Paz, Bolivia, 31 de octubre de 2005

El gobierno venezolano no ha anunciado su retiro de la Comunidad Andina. Sin embargo, las normativas legales andinas, así como las del Mercosur, no permiten la pertenencia simultánea a dos tratados de integración.

2 Impacto del TLC en la Comunidad Sudamericana de Naciones

Con respecto al ámbito sudamericano, el TLC de los países andinos con Estados Unidos, y también el que podría firmar el Mercosur con la Unión Europea, pueden convertirse en una cuña para la construcción de un espacio de integración sudamericano, luego de la creación de la CSN, en Cusco, Perú, en diciembre de 2004.

La primera Cumbre presidencial de la CSN se realizó en Brasilia los días 29 y 30 de septiembre de 2005, diez meses después del anuncio de su creación. De los doce países miembros, participaron siete presidentes (Bolivia, Brasil, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú y Venezuela), parcialmente (Argentina), mientras que los presidentes de Colombia, Uruguay, Surinam y Guyana no asistieron. El evento no suscitó las expectativas que sí generó el anuncio de su creación.

Antecedentes recientes de la Comunidad Sudamericana de Naciones

La historia más reciente de la CSN se remonta a la primera cumbre de presidentes de América del Sur realizada en Brasilia en julio de 2000. En aquella oportunidad, los presidentes definieron, como objetivo prioritario, hacer de un acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y la Comunidad Andina “la espina dorsal de América del Sur como espacio ampliado”. La idea era “fortalecer la capacidad negociadora sudamericana en otros procesos de negociación, particularmente el ALCA”, bajo el supuesto de que una América del Sur integrada económicamente, sería más favorable y reduciría los costos de una liberalización en las áreas de bienes y servicios con Estados Unidos, Europa y Asia.

La política “práctica” de los gobiernos sudamericanos empañó estos propósitos. Pocos meses después de la Cumbre de Brasilia, Chile reinició por tercera vez las negociaciones para un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. Al cabo de un año, en junio de 2001, el Mercosur se planteó iniciar negociaciones con Estados Unidos, por separado, fuera del ámbito del ALCA. El marco en el cual se realizarían estas negociaciones sería el denominado acuerdo Rose Garden suscripto por los cuatro gobiernos con el norteamericano en 1991. Argentina y Uruguay presionaron a sus socios para activar dicho acuerdo –que un incómodo Brasil aceptó– para adelantar dichas negociaciones.

La propuesta del Mercosur no prosperó por las complejas circunstancias políticas y económicas en el Cono Sur, acentuadas por la explosión de la crisis argentina en diciembre de ese año. En aquel escenario, la segunda Cumbre de presidentes sudamericanos realizada en Guayaquil, en julio del 2002, fue menos ambiciosa que la primera, cuando entonces se hablaba de avanzar hacia unos “Estados Unidos Sudamericanos”.

Los cambios de gobierno en Argentina, después de la caída de Fernando de la Rúa, determinaron un giro en la geopolítica de la región. El país se plegó a la tradicional

posición brasileña y encontró coincidencias con el gobierno venezolano. Distanciado de sus socios andinos en su estrategia de inserción internacional, particularmente con respecto a la negociación que realizan tres países de la Comunidad Andina para lograr un TLC con Estados Unidos, Venezuela se encuentra más vinculada al Mercosur.

En estas circunstancias, y luego de haberse protocolizado el acuerdo de libre comercio entre la Comunidad Andina y el Mercosur el 18 de octubre de 2004, se realizó la tercera cumbre presidencial de América del Sur. Ésta tuvo lugar en el Cuzco en diciembre de 2004. En ella se anunció la creación de la Comunidad Sudamericana de Naciones, hecho que fue simbólicamente importante. Sin embargo, no fue un paso "a la integración plena de Sudamérica", ni mucho menos "el sueño de la unión hecho realidad", como sostuvieron, en su momento, algunos mandatarios.

2.1 El ámbito político de la Comunidad Sudamericana de Naciones

El principal objetivo establecido por la CSN consiste en afirmar a la región como un factor diferenciado y dinámico en sus relaciones externas a través de la coordinación y concertación política. Sin embargo, este objetivo no parece viable. Los países tienen estrategias distintas, muchas veces contrapuestas, en las formas de integrarse a la economía internacional. La negociación y vigencia de TLC con Estados Unidos o con la Unión Europea sin que medien lineamientos mínimos comunes que rijan las negociaciones que realizan los países socios debilitarán las alianzas políticas entre estos países en los foros internacionales. El ejemplo más reciente es la divergencia en la declaración de la IV Cumbre de las Américas con respecto al ALCA, en Mar del Plata.

Los países sudamericanos coinciden, al igual que los países desarrollados y los organismos financieros multilaterales, en el diagnóstico de los problemas de la región. Consideran que los niveles de pobreza y el incremento en la desigualdad de la distribución del ingreso – con sus consecuencias negativas en el empleo, la seguridad y la precarización de los salarios– como sus principales problemas. También concuerdan en que los problemas sociales deben solucionarse con políticas y proyectos sustentables e incluyentes que generen empleo, mejoren el acceso a la educación, salud, la calidad de la alimentación, y que los beneficios sociales de la integración deben darse en un marco de desarrollo sostenible y justicia social. Es aquí donde aparecen las divergencias, cuando no los silencios. ¿Cómo deben ser estas políticas?⁸

La mayoría de los gobiernos de la región coinciden con la visión de Enrique Iglesias, ex presidente del BID, para quien "sería un error de América latina abandonar la idea de la multipolaridad de los años noventa", es decir, el impulso a los acuerdos comerciales. Para Iglesias, los TLC suscritos por países latinoamericanos con países ricos tienen aspectos positivos porque permiten el acceso a grandes mercados, mejoran la eficiencia y se afianza el respeto por las reglas de juego. Reconoce, sin embargo, que implican riesgos, pues "no son una panacea, sino un instrumento que sirve mientras internamente se hagan las cosas bien". La integración de los noventa, signada por la liberalización económica y la apertura

⁸ Ver "Integración y desigualdad en América Latina", Ariela Ruiz Caro, publicado en diario La República, 26 de agosto de 2005

comercial, "dejó muchas cosas importantes, como la inversión extranjera en la región y la expansión de las exportaciones."⁹

En contraposición con estas posturas se encuentran sobre todo Argentina, Brasil y Venezuela. Estos coinciden con la percepción de que "las reformas estructurales pro mercado de los noventa, realizadas bajo el paradigma del neoliberalismo, han colapsado y han dejado una secuela de pobreza, marginación y quiebra del aparato productivo."¹⁰ Según la Cancillería Argentina: "estamos convencidos por nuestra propia y dura experiencia que el camino de la mera competencia entre países por atraer la inversión extranjera sobre la base de renunciar a regulaciones y precarizar el trabajo nos conduce a una nivelación hacia abajo. El supuesto atajo del aislamiento nacional o la búsqueda de convertirnos en socios privilegiados de los países más poderosos no es el camino para convertirnos en países modernos: más bien perpetúa nuestro atraso económico y social".¹¹

Asimismo, consideran que la integración debe ser "n proceso políticamente gobernado, y no estar determinado por el desarrollo espontáneo de las tendencias del mercado. Consideran, también, que los problemas sociales requieren un capitalismo social capaz de respetar el funcionamiento libre de los mercados dentro de marcos definidos por Estados no invasores, pero sí decididamente presentes y activos, de forma que el componente social no esté ausente".¹²

Algunas muestras concretas de esta visión de la integración y de la inserción en la economía internacional se observan en el caso del MERCOSUR al haber rechazado, en varias oportunidades, los términos del TLC que debía firmar con la Unión Europea, por considerar que las propuestas eran desequilibradas. Éstas exigían importantes concesiones del MERCOSUR en áreas como servicios, inversiones y compras gubernamentales a cambio de un acceso limitado de los productos agrícolas al mercado europeo.

Mientras el MERCOSUR considera que no están dadas las condiciones para reiniciar las negociaciones del ALCA en los términos propuestos por Estados Unidos¹³, tres países andinos avanzan en su construcción mediante la posible suscripción del TLC con Estados Unidos. Esta posición le complica el panorama al MERCOSUR porque al momento que

⁹ "Cuatro Décadas de Integración Regional en América Latina y el Caribe", conferencia de Enrique Iglesias durante el Seminario Perspectivas de la Integración en América Latina y el Caribe a Comienzos del Siglo XXI Los 40 Años de la Creación del INTAL Buenos Aires, Argentina - 24 de Agosto de 2005

¹⁰ Discurso de clausura del Emb. Eduardo Sigal subsecretario de Integración Económica de la Cancillería Argentina durante el Seminario Perspectivas de la Integración en América Latina y el Caribe a Comienzos del Siglo XXI Los 40 Años de la Creación del INTAL Buenos Aires, Argentina - 24 de Agosto de 2005.

¹¹ Ibid 10

¹² Discurso de inauguración de Roberto Lavagna, Ministro de Economía de Argentina durante el Seminario Perspectivas de la Integración en América Latina y el Caribe a Comienzos del Siglo XXI Los 40 Años de la Creación del INTAL Buenos Aires, Argentina - 24 de Agosto de 2005.

¹³ Ver "Declaración de la IV Cumbre Presidencial de las Américas", Mar del Plata, 5 de noviembre de 2005

negocie un TLC con Estados Unidos, éste intentará imponerle las condiciones acordadas con Centroamérica, Chile y las que impondrá, si se firma, a los países andinos.

2.2. El ámbito económico de la Comunidad Sudamericana de Naciones

La base económica sobre la cual se erigirá la Comunidad Sudamericana es la constitución paulatina de una zona de libre comercio, como resultado de la consolidación y protocolización del Tratado de Complementación Económica entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR 18 de octubre de 2004. A diferencia de los TLC con Estados Unidos o la Unión Europea, este Tratado entre ambos bloques se limita al ámbito comercial y no contempla negociaciones en servicios, compras gubernamentales, normas laborales, ambientales, entre otros.

Sin embargo, el TLC que Estados Unidos negoció con Chile, así como el que está haciéndolo con tres países andinos, podría producir desvío de comercio para algunos productos que el MERCOSUR exporta a estos países, a favor de Estados Unidos. Por eso, académicos y políticos que han propugnado siempre por una integración latinoamericana consideran que ese proceso debió realizarse antes que se concretaran acuerdos con otras regiones del mundo. Lamentablemente, la zona de libre comercio ha llevado más de ocho años de negociaciones. El comercio entre los dos bloques es muy reducido y poco diversificado. Durante el período 2000-2002, las exportaciones de la CAN al Mercosur representaron un promedio anual de 3,4% del total, mientras que las del Mercosur a la CAN representaron 4,1% del total durante el mismo período.

Además de la configuración de una zona de libre comercio, la cooperación financiera, la integración y cooperación energética, la facilitación del comercio y la articulación de la infraestructura regional sudamericana (IIRSA) –que permitirán la interconexión bioceánica–, conforman también la base económica de esta nueva entidad. Este proyecto no es menor. No cabe duda de la importancia que tiene el hecho que Sudamérica disponga de una buena infraestructura e interconexión física. Sin embargo, habría que analizar cuidadosamente cuáles son los criterios con los que se han trazado los doce ejes o corredores de desarrollo de Sudamérica en los cuales se sitúan los principales megaproyectos.¹⁴

Oficialmente, estos corredores constituirían regiones particulares donde se promocionaría el desarrollo de las poblaciones locales. A su vez, éstos coinciden con el diseño de las rutas más adecuadas para el transporte de mercancías, en particular entre el Océano Atlántico y el Pacífico, así como por la localización de áreas importantes de recursos naturales tanto no renovables (petróleo, gas y minerales) como de biodiversidad.

Los gobiernos sudamericanos y autoridades de los organismos subregionales de integración concuerdan en la importancia de construir un espacio sudamericano de integración con una perspectiva mucho más amplia que la de una zona de libre comercio. Sin embargo, el eje político que debería orientar las acciones de la CSN está virtualmente

¹⁴ Ver Ruiz Caro, Ariela, "Impacto del TLC con Estados Unidos en el proceso de integración subregional andino.", estudio realizado por encargo de OXFAM GB, octubre de 2005

quebrado debido a las distintas posiciones que tiene los gobiernos en su proyecto de integración, especialmente con Estados Unidos.

Áreas de acción prioritaria de la Comunidad Sudamericana de Naciones;

- *el diálogo político,*
- *la integración física;*
- *el medio ambiente;*
- *la integración energética;*
- *los mecanismos financieros sudamericanos;*
- *las asimetrías;*
- *la promoción de la cohesión social, de la inclusión social y de la justicia social; y,*
- *las telecomunicaciones.*

Fuente: Declaración Presidencial y Agenda Prioritaria. Primera Reunión de Jefes de Estado de la Comunidad Sudamericana de Naciones Brasilia, 30 de setiembre de 2005

2.3. ¿Otra integración es posible?

La integración es una necesidad estratégica y, probablemente, la única vía que disponen los países sudamericanos para lograr una mejor inserción en la economía internacional. Lamentablemente, estos esquemas subregionales –con excepción del Mercosur en algunos ámbitos, durante los últimos dos años– no están siendo utilizados como un instrumento de coordinación política de los países en la esfera de las relaciones económicas y políticas internacionales. Ello no les permite tener una mayor presencia política conjunta, que les permita mejorar su capacidad de negociación.

Es cierto que ambos esquemas subregionales tienen las limitaciones y contradicciones que les imprimen sus gobiernos. En general, éstos responden a los intereses de las grandes corporaciones materializadas en los programas económicos del Banco Mundial y del FMI. De allí, que la participación de la sociedad civil en la formulación de alternativas para la integración, adquiera un rol relevante.

La Comunidad Sudamericana de Naciones tiene el potencial para contrarrestar varios de los aspectos negativos de la globalización. Pero ello sólo será posible si se facilita y estimula la acción orientadora del Estado y se rompe con la lógica del mercado como único asignador de recursos.

En efecto, se requiere crear una nueva agenda de reformas que apueste por un mayor equilibrio entre Estado y mercado. Las transformaciones productivas y la asignación de recursos no pueden pensarse solamente como aspectos derivados del comercio internacional. Éste, más bien, debe ser resultado de un fortalecimiento integral del aparato productivo, en el que el empleo sea el eje rector de su diseño. Para lograrlo, la planificación estratégica se convierte en un tema fundamental que debe ser incorporado por los países. En ese sentido, la suscripción del TLC con Estados Unidos, limita las posibilidades de cambios significativos y profundos en los esquemas de integración, que pudieran privilegiar la generación de empleo y el mercado interno.

Es necesario que los esquemas de integración privilegien el mercado regional, donde existe un 50% de potenciales consumidores que actualmente viven debajo de la línea de la pobreza. Al respecto (di Filippo y Franco, 2000) sostienen que los procesos de internacionalización y transnacionalización sólo contribuirán al crecimiento “empleo intensivo” si ayudan al desarrollo del mercado interno. Y a ello pueden contribuir los esquemas de integración como el andino.

Ambos autores sostienen que las modalidades actuales de crecimiento económico en un marco de globalización no han contrarrestado la tendencia al “dualismo de nuevo cuño” en que las empresas de mayor escala y productividad contribuyen de manera decisiva al crecimiento de las exportaciones y de la inversión directa extranjera, pero de manera muy reducida a la generación de empleo. Contrariamente, las PYMES y microempresas que operan fundamentalmente para el mercado interior son las que más empleos han generado en el transcurso de los años noventa.

Si pensamos en un modelo con inclusión social, éste no puede garantizarlo solamente el mercado. Se requiere un Estado que promueva e impulse la articulación productiva a escala subregional, de tal modo que ésta no sólo tenga lugar entre las empresas transnacionales o grandes capitales de origen local. Si bien no hay una estrategia y tampoco un programa alternativo claro y estructurado, en sectores académicos del Mercosur, se discute sobre formas de lograr mayores encadenamientos productivos a nivel subregional, así como mayor generación de valor agregado, cuyo eje rector sea la generación de empleo.

Un rasgo importante de destacar en el desarrollo de las economías sudamericanas, y subdesarrolladas en general, es la vulnerabilidad que les imprimen los movimientos de los capitales financieros. Las operaciones especulativas han demostrado tener un enorme poder desestabilizador a través de los ingentes y veloces ingresos de capitales de corto plazo en las economías emergentes, que son abruptamente retirados de acuerdo a la percepción de los inversionistas. Este tipo de movimientos de capitales ha demostrado ser una amenaza política en los países latinoamericanos. Cualquier anuncio de política económica que pudiera no ser funcional a las corporaciones, se traduce inmediatamente en informes negativos de riesgo país, con lo cual los dirigentes políticos ven limitadas sus acciones. La eliminación de controles, como la permanencia de plazos mínimos de este tipo de capitales especulativos, son requisitos en la firma de los TLC.

Un modelo de integración alternativa de los países andinos, y sudamericanos en general, podría incluir el diseño de un régimen con lineamientos mínimos comunes para el tratamiento de los capitales financieros. Esto no podría hacerse luego de firmar el TLC. Igualmente, en lugar de competir por otorgar mejores condiciones con el fin de atraer la inversión extranjera directa, podría definirse un régimen con estándares mínimos comunes.¹⁵

¹⁵ Ibid 14

Asimismo, podría diseñarse una plataforma mínima común de negociación en algunos ámbitos de las negociaciones que abordan los TLC. Los gobiernos sudamericanos no deberían firmar tratados internacionales en los que se comprometan a eliminar los requisitos de desempeño a las inversiones extranjeras. Por el contrario, estos deben tener la potestad de definir cuál debe ser el aporte esperado de la inversión extranjera, buscar un mejor aprovechamiento de nuevas tecnologías, e incrementar el uso de recursos locales.

Podría, asimismo, establecerse reglas con fuerza jurídica obligatoria para las grandes corporaciones dedicadas a la biotecnología en el tema de acceso a los recursos genéticos y conocimientos tradicionales. Éste es un campo en el que la CSN podría tener una vocería común.

Igualmente, los países sudamericanos podrían comprometerse a suscribir la Convención sobre Protección y Promoción de la Diversidad de las Expresiones Culturales de las Naciones. La Convención, aprobada por abrumadora mayoría (sólo dos votos en contra de Estados Unidos e Israel) en la UNESCO en octubre de este año, requiere ser ratificada al menos por 30 países para que entre en vigor y sólo tendrá validez de ley para aquéllos que lo hagan. La existencia de un marco legal para evitar que las expresiones culturales en el mundo se rijan únicamente por las leyes de mercado –tal como exige sobre todo Estados Unidos, país con una posición dominante en el mundo en lo que denominan “industria del entretenimiento” – permitirá fortalecer la capacidad creadora y productora de bienes culturales de cada país y aumentar su presencia en el mundo. Esta normativa de la UNESCO debería regir las negociaciones de los países sudamericanos en estas áreas. Las industrias culturales constituyen junto con la educación, los pilares que permiten generar una identidad colectiva propia, lo cual es fundamental para lograr una identidad sudamericana.

Sólo la integración y una voz común en los foros internacionales permitirán incidir en el diseño de las políticas globales que garanticen contenidos más justos y favorables para la región.

Bibliografía

Bahadian, G. Adhemar, (2004) “ALCA: retórica y realidad”, Facultad de Derecho, Universidad de Buenos Aires, diciembre.

Cabrera, Maynor y Fuentes, Juan Alberto, (2004) “El CAFTA y el desarrollo humano en Centroamérica”, PNUD, Guatemala.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) ((2001), “La asimetría en las relaciones comerciales. Sus efectos en el desempeño económico”, México, D.F.

Comunidad Andina de Naciones, (2004) “Análisis de la Sensibilidad del Comercio Subregional Andino en el Marco del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos”, octubre.

Di Filippo, Armando, Franco, Rolando (2000) "Integración regional, desarrollo y equidad", Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y Siglo XXI editores, México D.F.

Iglesias, Enrique, "Cuatro Décadas de Integración Regional en América Latina y el Caribe", (2005), Conferencia durante el Seminario Perspectivas de la Integración en América Latina y el Caribe a Comienzos del Siglo XXI Los 40 Anos de la Creación del INTAL Buenos Aires, Argentina - 24 de Agosto.

Lavagna, Roberto, Ministro de Economía de Argentina, (2005) Discurso de inauguración durante el Seminario Perspectivas de la Integración en América Latina y el Caribe a Comienzos del Siglo XXI Los 40 Anos de la Creación del INTAL Buenos Aires, Argentina - 24 de Agosto.

Montaño López, Cecilia, (2004) ex ministra de Agricultura y ex jefe de Planeación Nacional de Colombia "Propiedad intelectual ¿conflicto de derechos?" publicado en el diario Portafolio, 10 de febrero.

Ocampo, José Antonio, (2001) "Retomar la agenda del Desarrollo", Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile.

Ruiz Caro, Ariela (2005) "Los recursos naturales en los Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos", Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile, mayo.

_____ (2005) "Integración y desigualdad en América Latina", publicado en diario La República, 26 de agosto.

_____ (2005) "Impacto del TLC con Estados Unidos en el proceso de integración subregional andino.", estudio realizado por encargo de OXFAM GB, octubre

Sigal, Eduardo, subsecretario de Integración Económica de la Cancillería Argentina (2005) durante el Seminario Perspectivas de la Integración en América Latina y el Caribe a Comienzos del Siglo XXI Los 40 Anos de la Creación del INTAL Buenos Aires, Argentina - 24 de Agosto.