

Comercio Internacional y Equidad de Género

Diseño Gráfico Tapa: CarlosPalleiro
Diagramación: GonzaloNicoli
Impreso en:

Comercio Internacional y Equidad de Género

AlmaEspino
PaolaAzar

Colaboradoras:

MarielaEspino, CoralPey y NormaSanchís.



PRESENTACIÓN

Esta serie de tres fascículos es una iniciativa del Capítulo Latinoamericano de la Red Internacional de Género y Comercio (RIGC). Con esta publicación se aspira a contribuir al conocimiento de distintos aspectos de las políticas y las prácticas del comercio internacional, partiendo de la hipótesis que éstas deben enmarcarse y ser funcionales al desarrollo sustentable, a la mejora en la distribución del ingreso, a la reducción de la pobreza así como a la equidad género.

No es ni pretende ser un texto de economía, sino un instrumento de apoyo a las actividades de formación, capacitación e incidencia política, desde una perspectiva que no es habitual: la que incorpora al género como una categoría de análisis.

Apartir de la sistematización de información estadística y de resultados de investigaciones diversas sobre estos temas, los fascículos buscan aportar elementos de reflexión y debate a los procesos de capacitación orientados a dotar de herramientas a todos aquellos interesados en impulsar estrategias de sensibilización a nivel de las organizaciones sociales y de las autoridades oficiales, en el entendido que el objetivo del desarrollo sustentable, con equidad social y de género, sea la meta principal de las políticas económicas y las prácticas comerciales.

Es para todos evidente que las sociedades de comienzos del siglo XXI, con economías abiertas al capital y fronteras cerradas para los trabajadores, mantienen serias desigualdades en cuanto a los derechos económicos, sociales, políticos y culturales y sobre todo, en torno al ejercicio de esos derechos.

Las distintas formas de exclusión que operan en el ámbito de países y regiones, también lo hacen entre individuos debido a razones económicas, culturales, religiosas.

Nuestra propuesta intenta analizar los procesos económicos y sociales atendiendo a necesidades e intereses diversos en función del género. Coincidimos con Amartya Sen en que la equidad, la libertad y las posibilidades de elección deben formar parte

del análisis acerca de la diversidad de situaciones en las que se encuentran los individuos, con relación a la distribución del poder en la sociedad y en la familia o el hogar. La equidad depende de las posibilidades u oportunidades de acceder a los recursos pero también, de quién y cómo se controlan los mismos.

Como señala la Plataforma de Acción Mundial (Beijing, 1995), entre hombres y mujeres existen diferencias considerables en el acceso a las estructuras económicas y a las oportunidades de ejercer el poder en este ámbito. En la mayor parte del mundo es escasa o nula la presencia de mujeres en los niveles de toma de decisiones económicas, incluida la formulación de políticas financieras, monetarias, comerciales, así como los sistemas fiscales y los regímenes de fijación salarial. Es en el marco de esas políticas que mujeres y hombres, individualmente deciden entre otras cosas, cómo dividir su tiempo entre el trabajo remunerado y el no remunerado. Por lo tanto, el desarrollo actual de las estructuras y políticas económicas incide directamente en el acceso de las mujeres y los hombres a los recursos, en su poder económico y, por ende, en el grado de igualdad entre ellas y ellos, tanto en el plano individual y familiar, como en la sociedad en su conjunto

La perspectiva de género en el análisis de estos procesos fija la atención en la existencia de un conjunto particular de relaciones asimétricas dentro de las economías, basadas en la desigualdad de oportunidades y resultados.

Creemos que el estudio y la denuncia de esas desigualdades y de los procesos que las agravan, tiene que ser un motivo de preocupación compartido por los hombres y mujeres que luchan por el logro de la universalización de los principios democráticos: económicos, sociales y políticos, porque ¿es posible hablar de desarrollo y justicia social si antes no se rompen las estructuras y los procesos que determinan que con frecuencia, más de la mitad de los habitantes del planeta encuentren vedado su acceso a los recursos o a las decisiones o al reconocimiento?

Con estas inquietudes y sobre la base de la experiencia que numerosas organizaciones sociales han venido realizando en los últimos años, en medio de un proceso de construcción de conocimientos, ideas y puntos de vista, hemos elaborado este material que aspira a servir como un instrumento principalmente político. Su objetivo es contribuir a elaborar propuestas para la incorporación de la perspectiva de género en las políticas y prácticas comerciales, de cooperación e integración económica

El trabajo se realizó en el Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo-Uruguay (CIEDUR). Para la elaboración de los textos originales contamos con el apoyo de la Fundación Friedrich Ebert de Uruguay (FESUR). La revisión de contenidos, la propuesta didáctica y la edición de la publicación fue posible gracias al aporte del Fondo de Naciones Unidas para la Mujer (UNIFEM).

CONTENIDO DE LOS FASCÍCULOS

FASCÍCULO I.

LA ECONOMÍA GLOBAL: UNA VISIÓN DESDE LAS MUJERES

PRESENTACIÓN

I. GÉNERO Y ECONOMÍA

- I.1.* La división sexual del trabajo
- I.2.* Discriminación y segregación laboral

II. DESARROLLO Y GLOBALIZACIÓN

- II.1.* El desarrollo sustentable
- II.2.* ¿En qué consiste la globalización?
- II.3.* Los impactos de la globalización

III. EL COMERCIO INTERNACIONAL:

¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS DEL COMERCIO?

¿CUÁL ES LA IMPORTANCIA DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES?

- III.1.* Las ventajas del comercio internacional
- III.2.* Los instrumentos y las opciones de política comercial
- III.3.* ¿Por qué «liberalización comercial?» Argumentos teóricos vs. realidad

IV. EFECTOS DE LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL SOBRE LA SITUACIÓN DE LAS MUJERES Y LAS RELACIONES DE GÉNERO

- IV.1.* Autonomía y empoderamiento
- IV.2.* Los efectos de la liberalización comercial sobre el trabajo remunerado de las mujeres

V. AMÉRICA LATINA: EL CONTEXTO DE LAS INICIATIVAS DE INTEGRACIÓN

- VI.1.* América Latina: del proteccionismo a la liberalización.
- VI.2.* Rol de las instituciones financieras internacionales.

GLOSARIO

SIGLAS

BIBLIOGRAFÍA

FASCÍCULO II.

QUIÉN GANA Y QUIÉN PIERDE EN LOS ACUERDOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

PRESENTACIÓN

I. LIBERALIZACIÓN Y APERTURA DE LAS ECONOMÍAS:

TENDENCIAS RECIENTES

- I. 1.* El sistema de comercio multilateral
- I. 2.* La competitividad como factor de éxito en el crecimiento económico

II. LAS PRÁCTICAS DE COMERCIO INTERNACIONAL

ASIMETRÍAS NORTE - SUR

- II. 1.* Las trabas al comercio para los países en desarrollo
- II. 2.* Éxitos y fracasos en las negociaciones

III. DEL GATT A LA OMC:

LAS INSTITUCIONES REGULADORAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

- III. 1.* Las Rondas de Negociación
- III. 2.* La Organización Mundial de Comercio
- III. 3.* La agenda de negociación desde la perspectiva de los países en desarrollo
- III. 4.* Respuestas de la sociedad civil

IV. ¿PUEDEN LAS MUJERES BENEFICIARSE DEL COMERCIO INTERNACIONAL?

- IV. 1.* Las implicancias de género de los Acuerdos de la OMC
- IV. 2.* El libre comercio y sus resultados desde la perspectiva de género

V. LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL

- V. 1.* Principales características de los acuerdos de integración económica regional
- V. 2.* ¿Cuáles son los efectos de la integración?
- V. 3.* Modalidades de la integración regional
- V. 4.* Dos caminos diferentes hacia la integración regional: multilateralismo y regionalismo abierto
- V. 5.* El patrón de liberalización comercial y las iniciativas de integración
- V. 6.* Tres casos de acuerdos regionales

VI. LOS ACUERDOS REGIONALES DESDE LA PERSPECTIVA DE GÉNERO

- VI. 1.* La preocupación por el género en los acuerdos regionales
- VI. 2.* ¿Cómo contribuir al análisis de los impactos de género de los acuerdos comerciales?

ANEXO: ACUERDOS OMC

GLOSARIO

SIGLAS

BIBLIOGRAFÍA

FASCÍCULO III.

LA INTEGRACIÓN AMERICANA HACIA EL SIGLO XXI: ¿ASOCIACIÓN DE LIBRE COMERCIO?

PRESENTACIÓN

I. LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL Y LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS

- I. 1.* Antecedentes de la integración económica en América Latina
- I. 2.* ¿Hacia la integración latinoamericana del siglo XXI?

II. ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS

- II. 1.* El proyecto
- II. 2.* La marcha de las negociaciones
- II. 3.* Otros aspectos

III. EL ALCA DESDE LA PERSPECTIVA DE GÉNERO

- III. 1.* El impacto de género del ALCA
- III. 2.* Las propuestas de las mujeres

IV. LOS EJES DEL DEBATE EN EL CONTINENTE

- IV. 1.* Algunos elementos para reflexionar sobre la integración latinoamericana
- IV. 2.* Estados Unidos: ¿se integra?

V. OPOSICIÓN DE FUERZAS: ALCA vs. MERCOSUR

- V. 1.* La posición del MERCOSUR
- V. 2.* ¿Gana el MERCOSUR?

VI. La posición de la sociedad civil frente al ALCA

VII. BALANCE Y PERSPECTIVAS

GLOSARIO

SIGLAS

BIBLIOGRAFÍA

I. LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL Y LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS

En América Latina, la tendencia a la integración económica regional durante los años noventa, abrió paso al debate acerca de una ambiciosa propuesta de carácter hemisférico: un acuerdo de libre comercio que abarcara “*desde Alaska a la Patagonia*”. Claro que no se trata de la re-edición del viejo sueño americanista de Bolívar o de Artigas, sino de un proyecto asociado con la mayor potencia económica, política y militar del mundo: Estados Unidos.

En 1994, Área de Libre Comercio de las Américas, el ALCA, fue lanzado por 34 países cuyos gobernantes acordaron promover la integración económica y el libre comercio fijándose la meta de establecer un mercado único a nivel continental. El primer antecedente de esta propuesta se ubica en 1991 cuando el Presidente de Estados Unidos, George Bush (padre), planteó la “*Iniciativa para las Américas*”.

De cristalizarse, el ALCA pasaría a conformar la mayor Zona de Libre Comercio del mundo.

¿Qué es el ALCA?

Población: 765 millones de habitantes (que representan el 14% de la población mundial).

Extensión geográfica: 39.797.000 de km² (29.8% del total mundial).

Producción: 36% del Producto Bruto Interno (PBI) agregado de todos los países del mundo.

PBI per cápita: 12.990 dólares.

Comercio: controlaría un 22% de la corriente mundial del comercio.

No obstante, dentro del bloque reinan las asimetrías: el Producto Bruto Nacional (PBI más la remuneración a los factores productivos en el exterior) de Estados Unidos es mayor a 8.2 billones de dólares y sumado al de sus socios México y Canadá (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN) es 10 veces mayor que el del MERCOSUR. En comparación, el PBI de las pequeñas naciones del Caribe alcanza menos de 500 millones de dólares individualmente.

Ahora bien, para los países latinoamericanos este proyecto de integración ¿es la vía para construir democráticamente un proyecto nacional de *desarrollo sustentable*, desde el que les sea posible insertarse con ventajas en la dinámica económica mundial? ¿Efectivamente mejoran con él su capacidad de acceso a los mercados y sus frutos? ¿Cómo se está procesando la negociación? ¿en qué países se encuentra concentrado el poder de decisión? Con este acuerdo ¿se crean o consolidan espacios para la toma de decisiones en el plano de las políticas nacionales?

Dada la significación de la potencial constitución del ALCA, en este fascículo nos proponemos revisar sus principales características. Además de aportar información, revisaremos los diferentes argumentos sobre la temática y procuraremos reflexionar sobre distintos aspectos del proyecto, de manera de contribuir a responder las interrogantes planteadas y otras que puedan surgir. Asimismo, consideraremos las posiciones y respuestas de las organizaciones de la sociedad civil y sus diversas perspectivas.

1.1. El escenario de las propuestas de integración

En las últimas décadas, se verificó un significativo aumento del comercio mundial, favorecido por el avance tecnológico y su impacto en las formas de transporte y comunicación y en los procesos productivos. Al mismo tiempo, se han registrado profundos cambios en las normas y políticas tendientes a la *liberalización* de los intercambios internacionales de bienes y servicios.

El proceso de *globalización* y la integración de las economías a escala mundial, en particular en lo comercial y financiero, planteó nuevos problemas y desafíos para todos los países. En este contexto, la búsqueda de nuevas modalidades de inserción internacional comenzó a visualizarse como una alternativa para superar los obstáculos al crecimiento económico y al desarrollo.

Actualmente, en medio de la inestabilidad de su crecimiento económico, las crisis financieras y su deuda social pendiente, América Latina se enfrenta al complejo proceso de integración en una economía a la vez *globalizada* y *regionalizada*, apelando a acuerdos económicos y comerciales de diverso alcance y contenido.

En la actualidad, en el continente existen foros negociadores superpuestos en los planos bilateral, plurilateral y hemisférico, estrechamente relacionados entre sí, en los que se abordan simultáneamente reglas y disciplinas sobre los mismos temas para los cuales ya se elaboraron reglas multilaterales o se está en vías de hacerlo.

En ese marco, la propuesta del ALCA abre un fuerte debate. La mayor preocupación radica en las serias disparidades a nivel económico, social, cultural y militar entre las naciones latinoamericanas y las potencias del Norte, en particular, Estados Unidos.

Las posibilidades de inserción internacional, en el marco de la liberalización comercial, son diferentes para los distintos países dependiendo del tipo de actividades, dinámicas productivas y desarrollo tecnológico que dispongan, de su dotación de recursos naturales, de la penetración del capital extranjero, de la capacidad de intervenir en la economía que tenga el Estado, entre otros factores. ¿Suscribir un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos mejoraría el acceso a los mercados?

El éxito de los procesos de asociación comercial debería visualizarse en términos de su contribución al desarrollo de tecnologías de información, a la generación de cambios en la productividad del capital y de nuevas y mejores condiciones laborales. Los dos primeros implican fuertes niveles de inversión en ciencia y tecnología, lo cual instala una primera desigualdad visible entre los países involucrados. Del otro lado, las transformaciones en la producción y sus consecuencias sobre las condiciones laborales afectan con mayor fuerza a los trabajadores poco calificados del Sur, con un peso relativo central respecto al total de trabajadores de sus economías, y contribuyen a aumentar la desocupación en esa zona.

Claramente, en una región donde los niveles de desarrollo iniciales son enormemente dispares, estos tres factores no pueden ser enfrentados de la misma manera por los actores involucrados.

Quizá la existencia de nuevas reglas para el comercio y la inversión regional o internacional, sea el camino hacia la superación de las dificultades de los países latinoamericanos. Pero ¿es éste un acuerdo que propone reglas alternativas para regular la economía regional en una lógica en la que el comercio y la inversión no sean un fin en sí mismo, sino instrumentos para el *desarrollo justo y sustentable*?

El carácter *sustentable* del desarrollo radica en asegurar la equidad en la distribución, de modo que las generaciones actuales y futuras puedan compartir las mismas oportunidades de desarrollo. Para ello se deben garantizar acciones inmediatas en variados ámbitos: protección y conservación del medio ambiente; inversión en salud, enseñanza e infraestructura y erradicación de la pobreza. El desafío consiste en evitar la generación de una deuda social para las generaciones futuras, porque todas las deudas postergadas hipotecan el carácter sostenible del desarrollo, sean éstas sociales, económicas o ecológicas.

1.2. Antecedentes de la integración económica en América Latina

Las posibilidades de encontrar alternativas hacia el desarrollo mediante la integración económica tiene antecedentes en el continente a partir de principios de los años sesenta. En ese momento, el crecimiento económico había perdido dinamismo debido a los desequilibrios de *Balanza Comercial*, que se expresaban en una demanda creciente de importaciones y un rezago en el crecimiento de las exportaciones. Esta situación obligaba a las economías a contraer deudas para pagar sus compras en el exterior.

El severo endeudamiento externo y el agotamiento del modelo de *crecimiento por sustitución de importaciones* (ISI) condujeron a los países de la región a procurar una salida a través de la integración económica. Las iniciativas se insertaron en una estrategia que combinaba la industrialización sustitutiva y el fortalecimiento de los mercados internos, para aliviar la vulnerabilidad externa de las economías.

Sin duda, también jugó un rol muy importante la creación del Mercado Común Europeo en la década del cincuenta. Y es que realmente resultaba bastante difícil no contagiarse del entusiasmo que despertaban los logros que iban obteniendo las economías que luego formarían la Comunidad Económica Europea (CEE).

Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)

En 1960, el *Tratado de Montevideo* dio origen a la creación de la ALALC. Su objetivo era crear una Zona de Libre Comercio americana que eventualmente, se encaminara a formas más profundas de integración.

Sin embargo, el proyecto tenía diferente significación según las características de cada uno de los países que se asociaban. Para Argentina, Brasil y México, el proyecto constituía un mecanismo de liberalización del comercio, mediante la eliminación gradual de gravámenes fiscales y otros tipos de restricciones a la importación de productos provenientes de cualquiera de las partes contratantes. Las economías más pequeñas por su parte, veían en la Asociación un conjunto de mecanismos para “*unir sus esfuerzos a favor de una progresiva complementación e integración de sus economías...*” (“Preámbulo” del Tratado).

Claramente, las aspiraciones eran divergentes: para unos, la propuesta equivalía a la apertura de nuevos mercados; para los más pequeños o rezagados, una estrategia para acelerar su desarrollo mediante la ampliación de las inversiones, la complementación de la producción de bienes finales y de bienes de capital.

La orientación exclusivamente “comercial” de la Asociación no contribuyó a que los países medianos y pequeños modificaran sus estructuras económicas; en tanto, los países más grandes e industrializados se veían beneficiados. Las negociaciones iban generando crecientes desequilibrios: muchos países aumentaban sus *déficit* comerciales y otros como Brasil o Argentina, sus *superávits*.

Hicieron falta, además de la decisión política y la ausencia de reservas no explícitas con relación a la plena realización de las intenciones y la letra del Tratado, solidaridad y convicción de los empresarios nacionales de los “tres grandes” de la zona- Argentina, Brasil y México.

En escala nacional los grupos industriales interesados en llevar adelante la integración eran las Empresas Transnacionales con operaciones en más de un país. En cambio, las industrias nacionales cuya producción estaba orientada al mercado de cada país se opusieron a la apertura generalizada de los mercados nacionales, por considerar que dañaría sus intereses.

Consantino Ianni, 1972

La tentativa por trascender la experiencia de la Asociación y convertirse en un *Mercado Común*, fue la luz verde para la explosión del movimiento que terminó en la formación del Grupo subregional Andino (Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú, 1969).

Progresivamente, la desgravación arancelaria se hizo más difícil de llevar adelante, y las metas comprometidas dejaron de cumplirse. Los organismos de integración entraron en crisis a finales de los años setenta, lo que terminó impulsando una apertura de los países latinoamericanos hacia el resto del mundo, como forma de mejorar su inserción internacional.

Las dificultades que enfrentaba el proceso se explicaban fundamentalmente por una cuestión de actitud: en términos de política económica interna, la iniciativa para la integración latinoamericana y la discusión conjunta de problemas compartidos, no fue tomada como opción factible. Esta posición, no sólo representaría un obstáculo para avanzar en el terreno de los acuerdos comerciales, sino también en la resolución de otros temas más urgentes en la época, como el de la negociación de la deuda externa.

Finalmente, en 1980 la ALALC se disuelve y es reestructurada para dar nacimiento a la ALADI.

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

En 1980, con un nuevo Tratado de Montevideo, esta vez conocido como el TM80, nace la ALADI. A diferencia de la ALALC, la nueva organización fija metas de cooperación continental menos ambiciosas pero por lo mismo, más factibles y operativas.

La nueva iniciativa se plantea explícitamente el objetivo de promover y regular el comercio recíproco, la complementación económica y el desarrollo de las acciones de cooperación comercial con el fin de ampliar mercados.

Como primer paso, se constituye como un área de *comercio preferencial*, con el objetivo de conceder un tratamiento arancelario preferente a las importaciones provenientes de los países miembro del acuerdo. No se pretende alcanzar un arancel cero (como en las *Zonas de Libre Comercio*) o adoptar compromisos para eliminar barreras no arancelarias (cuotas, permisos, normas técnicas y sanitarias), ni fijar aranceles comunes frente a terceros países (*Unión Aduanera*).

Se adopta un esquema más flexible y gradual, que otorga un marco más amplio para llegar a acuerdos entre los países socios. A diferencia de la ALALC, en la ALADI se privilegia el bilateralismo. Existe una serie de mecanismos que habilitan a que los países suscriban acuerdos cuyos beneficios no se hacen extensivos en forma automática al resto de los miembros de la Asociación.

Dentro de la ALADI existe la posibilidad de suscribir Acuerdos de Complementación Económica con otros países miembro, los que tienen como finalidad promover el máximo aprovechamiento de los factores productivos, facilitando la concurrencia de productos al mercado internacional.

También se estipula la Preferencia Arancelaria Regional, que consiste en un margen de preferencia arancelaria respecto de países no- miembro de la ALADI.

En el mismo marco, se desarrollaron otros dos mecanismos básicos de cooperación financiera: el Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos para apoyar el comercio entre los países miembro y el Acuerdo de Santo Domingo, para atender las necesidades de liquidez internacional que pudieran enfrentar los Bancos Centrales de la región. El primero ha tenido un funcionamiento eficiente para la mayoría de sus integrantes, canalizando hasta el 80% de las importaciones regionales.

En perspectiva, los acuerdos negociados al amparo del TM80 han evolucionado significativamente a lo largo de los 20 años de existencia de la ALADI. En particular, la década del noventa se caracteriza por la difusión de acuerdos cuya meta consiste en alcanzar el libre comercio entre las partes, usando procesos de desgravación automática del universo arancelario, además de incorporar nuevos temas, como el comercio y las inversiones y los servicios. Los acuerdos también pueden contemplar la eliminación de barreras no arancelarias, el establecimiento de normas de origen, salvaguardias y solución de controversias.

Los acuerdos de la ALADI llevaron a la consolidación de una extensa red de tratados comerciales entre los países miembro y entre grupos de países. En América del Sur, los eslabones que faltarían para completar la cadena involucran las relaciones bilaterales Mercado Común del Sur (MERCOSUR) - Comunidad Andina y Bolivia-Chile. Aun quedaría por establecer vínculos firmes entre México y el MERCOSUR y entre México, Ecuador y Perú. Respecto a Cuba cabe señalar que concluyó su adhesión al TM80 en el año 1999 y si bien ha suscrito acuerdos bilaterales con cada uno de los países de la ALADI, en ningún caso se trató de acuerdos de libre comercio.

La “calidad” del comercio intra-ALADI, medida por la participación del intercambio de manufacturas, importantes por su contenido tecnológico o por la presencia de comercio intrasectorial, es mejor que la que se encuentra en las exportaciones al resto del mundo —salvo para el caso de México—. Esto es importante para una región que aún mantiene un patrón de comercio deficitario en bienes industriales, y superavitario en bienes primarios.

Sin embargo, existen aún importantes “lagunas” en la conformación de una Zona de Libre Comercio de dimensión regional. Las relaciones bilaterales aún no cubiertas por los acuerdos de libre intercambio representan un 20% del comercio intrarregional.

Además, los productos “sensibles” no incluidos, o cuya liberación ha sido postergada a plazos que van más allá de 2001, dan cuenta de casi un 10% del comercio al interior de los acuerdos de ese tipo.

1.3. ¿Hacia la integración latinoamericana del siglo XXI?

Las concepciones aperturistas a la economía mundial (diferentes a los modelos proteccionistas que regían en los años sesenta) constituyen el marco de los acuerdos económicos entre los países de la región.

La intensificación de las relaciones comerciales recíprocas, se produjo al mismo tiempo que se procesaba una mayor integración al mundo. Ello se reflejó tanto en el dinamismo del comercio global como en el aumento de los flujos de inversión extranjera directa (IED) que recibieron los países de la región. Entre 1990 y 1998 se duplicó la participación de las importaciones globales de la región en el total mundial, pasando de 2.5% a 5%. Y el ingreso neto anual de IED se multiplicó por 10 entre 1990 y 1999.

ALADI, 2000

Según el enfoque liberal dominante, el mercado mundial por sí mismo asigna los recursos y desarrolla las mejores posibilidades para cada país. Ello ha empujado a que las negociaciones comerciales se establezcan sobre el principio de que la liberalización de las relaciones económicas y financieras se traduce automáticamente en crecimiento. Se supone que ese crecimiento aseguraría, a su vez, los recursos necesarios para promover el bienestar económico y social y la preservación del medio ambiente, abriendo el camino hacia el desarrollo.

El desarrollo humano se define como un proceso de ampliación de las opciones de la gente, aumentando las funciones y capacidades humanas y potenciando sus resultados. Representa un proceso a la vez que un fin. La referencia a que sea también sustentable tiñe de un nuevo sentido al concepto e implica que aquel proceso presente rasgos que le permitan perpetuarse en el tiempo: que se desarrolle en armonía con el medio ambiente, que beneficie a los sectores más pobres de la población y que cuente con la participación de amplios sectores de la sociedad civil.

PNUD, 2000

Sin embargo, existe una vasta experiencia que prueba que el *crecimiento económico* en sí mismo no tiene capacidad suficiente para generar mejoras en el nivel de bienestar que pueden alcanzar las personas: es decir, no asegura en forma automática el *desarrollo*.

"Se requieren políticas para velar porque la modalidad de crecimiento beneficie a todas las personas y que los recursos generados se inviertan en la formación de la capacidad humana. El crecimiento por sí solo no basta. Puede ser despiadado, dejando a los perdedores en la pobreza abyecta. Sin trabajo, creando pocos empleos. Sin voz, para garantizar la participación de las personas. Sin futuro, destruyendo el medio ambiente para las generaciones futuras. Y desarraigado, destruyendo las tradiciones culturales y la historia".

PNUD, 2000

¿Qué alternativas ofrece la integración latinoamericana en este contexto?

El estado de situación:

- La meta del *desarrollo humano sustentable* aún se encuentra lejos del alcance de la amplia mayoría de los países latinoamericanos.
- El "orden" mundial en lo político, social, económico y cultural constituye la referencia obligada para cualquier propuesta y la *globalización* es el escenario en que se trazan las decisiones de política económica y las estrategias para realizarlas.
- El proyecto de una integración económica con alcance continental, de mayor o menor éxito, ha permanecido vivo en el imaginario colectivo latinoamericano.

El desafío consiste en encontrar la manera de insertarse ventajosamente en el proceso de *globalización* para no quedar al margen, porque no sólo es urgente aminorar sus consecuencias negativas, sino también proponer una alternativa viable que permita crecer con equidad. Nos preguntamos entonces: ¿qué tipo de integración económica permitiría a la región latinoamericana avanzar en el camino hacia el desarrollo?

Además del escenario y de las metas, la definición de un proyecto de alcance continental depende de factores internos a cada uno de los países: diferentes grupos de intereses, fuerza relativa y capacidad de presión. Todo esto condicionará las decisiones y los esfuerzos.

Idealmente, un acuerdo de integración económica en América Latina debería tender a preservar el poder de los países para generar proyectos nacionales de desarrollo con altos estándares de vida, que permitan el trabajo digno, la creación de suficientes y buenos empleos, la salud comunitaria y un medio ambiente limpio dentro de sus fronteras; propender al crecimiento de la competitividad, pero no de aquella que se sustente en el deterioro de los niveles de bienestar de la población y/o de su entorno ambiental; permitir un control más democrático de los recursos naturales, un genuino respeto a los territorios y derechos indígenas, con base en el principio de preocupaciones comunes y responsabilidades diferenciadas.

Hoy en día, el debate sobre estos temas se ha concentrado en torno a una propuesta concreta lanzada por Estados Unidos, que se encuentra atravesando las primeras

etapas de negociación. La posibilidad de ampliar el libre comercio a un plano continental que sume las “tres Américas”, se plantea por primera vez. La propuesta en discusión consiste en abrir los compromisos de liberalización comercial a la participación de los socios del Norte: Estados Unidos y Canadá. Es aquí donde volvemos a plantearnos la pregunta: ¿es este el tipo de acuerdo de integración económica que permitirá a América Latina alcanzar su meta de *desarrollo sustentable*? Esta es la principal interrogante que trataremos de despejar en los siguientes capítulos.

Para reflexionar y discutir:

Entre Bolívar y la ALADI

Tras la breve recorrida a la experiencia de integración en el continente americano ¿qué podría esperarse hacia futuro? Señale si está de acuerdo o no con las siguientes expresiones. En cada caso, compare sus respuestas y argumentos con el resto de sus compañeros ¿coinciden?

- 1.** *Los países en desarrollo de América Latina no tienen una idea muy clara de cuáles son las obligaciones en que se están involucrando cuando se integran.*
- 2.** *Los países latinoamericanos no parecen fijar con claridad los objetivos de la integración. Por eso presentan variadas propuestas y no se coordinan.*
- 3.** *Los países latinoamericanos nunca llegarán a una integración como la europea porque no parece que pudieran obtener ningún beneficio de ella.*
- 4.** *La unión hace la fuerza y tanto en el pasado como en el presente los países en desarrollo comparten una historia común que les permitirá fortalecer los lazos de la integración.*

II. ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS

II.1. El proyecto

Tras la presentación de la “Iniciativa para las Américas” (1991), en 1994 durante la *I Cumbre de Jefes de Estado* en Miami (Estados Unidos), el ALCA fue lanzado oficialmente para 34 países de América del Norte, Central, del Sur y el Caribe. El acuerdo promovía la integración económica y el libre comercio y fijaba la meta de establecer un mercado único a nivel continental. Se previó que el plazo para concluir las negociaciones se extendería hasta el año 2005.

Los principios base del acuerdo fueron muy generales y se basaron en cuatro pilares, que integraron el “Plan de Acción”:

- ✓ La Preservación y el Fortalecimiento de la Comunidad de Democracias de las Américas.
- ✓ La Promoción de la Prosperidad Mediante la Integración Económica y el Libre Comercio.
- ✓ La Erradicación de la Pobreza y la Discriminación en Nuestro Hemisferio.
- ✓ La Garantía del Desarrollo Sostenible y la Conservación de Nuestro Medio Ambiente para las Generaciones Futuras.

Los progresos reales en términos de negociación comenzaron a materializarse a partir de la *II Cumbre de las Américas*, en Santiago de Chile en 1998. Allí se estableció que la conducción ejecutiva de las tratativas quedaría a cargo del Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), formado por los Viceministros de comercio de cada país. Las negociaciones se dividirían en nueve grupos de trabajo: Servicios, Inversión, Adquisiciones Gubernamentales, Acceso al mercado, Agricultura, Derechos de propiedad intelectual, Subsidios, Obligaciones anti-dumping y Derechos compensatorios, Políticas de competencia y Solución de controversias. Se formó un Grupo Consultivo sobre

“economías más pequeñas” y comités especiales, como el Comité de Representantes Gubernamentales. Aunque se propuso la inclusión de grupos referidos a derechos laborales y estándares ambientales, estos nunca se fijaron.

Características generales

La propuesta tiene todas las características de los llamados “*acuerdos de tercera generación*”, que siguen el modelo del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá y el del posterior Tratado de Libre Comercio de América del Norte (o TLCAN entre México, Estados Unidos y Canadá). Su agenda contempla temas vinculados netamente al comercio y aquellos que se relacionan en forma indirecta con él: inversiones, servicios, política de competencia, entre otros. Pretende extender el alcance del libre comercio a nuevos sectores sobre la base de las recientes disposiciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

La OMC es un organismo intergubernamental de alcance universal, concebido para orientar el proceso de liberalización económica, alentando la adopción de un sistema multilateral de comercio. Aboga por la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias a los intercambios internacionales, por las reformas de las políticas comerciales y locales para que los sectores productivos logren una mayor orientación al mercado; por restringir el uso de medidas como los subsidios y las salvaguardias (que permiten que los países detengan las importaciones si una industria está en peligro). En los últimos tiempos, ha sumado a estas proposiciones medidas relacionadas con la Inversión (TRIMS), con el comercio y los Derechos de Propiedad Intelectual (TRIPS), sobre el Comercio de Servicios (GATS). Estos últimos acuerdos introducen un perfil absolutamente nuevo a las negociaciones, ya que transforman en temas *globalizados* las decisiones sobre inversión, protección a los derechos de propiedad intelectual, administración y suministros de servicios, incluso los más básicos como la salud y la educación. A medida que estas áreas pasan a ser de incumbencia de los actores globales, los Estados nacionales pierden grados de libertad para implementar sus propias directivas.

El ALCA establece implícitamente que su meta es *compatibilizar* y a lo sumo, *armonizar* las regulaciones económicas internas en torno a todos los temas mencionados. No obstante, no dice nada sobre *eliminar* las asimetrías preexistentes entre los socios del proyecto. A la luz del planteo, todo parece indicar que las disparidades estructurales que separan a los países latinoamericanos de los de América del Norte sólo se enfrentarán con instrumentos comerciales, tales como excepciones o mayores plazos, y no con programas de desarrollo económico y social.

Los objetivos

La discusión y el avance del Acuerdo que se ha procesado en los últimos años se explica porque ha existido una conciliación de intereses entre las partes. Las múl-

tiples voces que se alzan en contra desde la sociedad civil, los sindicatos y las diferentes organizaciones sociales han pretendido relegarse, aunque sus reclamos se han tornado cada vez más difíciles de ignorar.

¿Qué pretenden obtener los gobiernos del ALCA?

La significación estratégica que históricamente ha tenido América Latina para Estados Unidos en el terreno militar, político y económico (como destino de su producción, comercio, inversión) es innegable. Afianzar y consolidar ese poder en forma exclusiva y excluyente, es un objetivo de larga data, que parecería canalizarse a través del proyecto en discusión.

Entre 1990 y 1994, las exportaciones de Estados Unidos a la región se incrementaron un 79% y las importaciones un 38%. América Latina compró 88 millones de dólares en mercancías procedentes de Estados Unidos en comparación con 49.000 millones en 1990. La región representó 15% del total de las exportaciones mundiales de ese país.

Por otra parte, el liderazgo del bloque continental colocaría a Estados Unidos en una posición de poder imbatible para la negociación con otros bloques comerciales, en especial con la Unión Europea (UE).

Para la UE, América Latina se ha convertido en un polo dinámico de atracción para establecer relaciones comerciales. Los intereses de ambas regiones parecen convergentes: en tanto América Latina aspira a diversificar sus mercados y fuentes de provisión de capitales y tecnología, Europa pretende consolidar y mejorar su posición comercial y tecnológica en la región. Para Estados Unidos se vuelve urgente desplazar esta potencial competencia, de ahí su interés en acelerar las negociaciones del ALCA.

Con la integración continental, los países latinoamericanos esperan aumentar la captación de flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) y las posibilidades de colocación de sus exportaciones. En cierta medida, esperan superar la poco alentadora experiencia que han tenido en la OMC, donde sus planteos han sido constantemente relegados.

Sin embargo, no se trata de un proceso por el que todos los países estén completamente dispuestos a transitar y menos aún, a hacerlo bajo la tutela de Estados Unidos. En este sentido, la *II Cumbre de las Américas* fue escenario para la confrontación de dos modelos de apertura continental. Por un lado, la propuesta original de Estados Unidos, que busca “globalizar la regionalización” por medio de una liberalización económica y comercial uniforme que concluya con la consolidación de un solo bloque continental. Por otro, se encuentra el MERCOSUR, con Brasil al frente, que impulsa el “regionalismo abierto” para profundizar y fortalecer los procesos integradores en marcha, como paso previo a un acuerdo hemisférico.

II.2. La marcha de las negociaciones

En una Declaración difundida tras la Cumbre de Miami en 1994, los Ministros delegados establecieron una serie de recomendaciones respecto a los “objetivos y principios” clave del acuerdo, entre los que se incluyen:

- ✓ integración económica del continente.
- ✓ fomento de la integración de los mercados de capital.
- ✓ coherencia en relación con la Organización Mundial de Comercio.
- ✓ eliminación de barreras comerciales arancelarias y no arancelarias.
- ✓ eliminación de subsidios para exportaciones agrícolas.
- ✓ eliminación de barreras para las inversiones extranjeras.
- ✓ marco jurídico para proteger a inversionistas y sus inversiones.
- ✓ medidas para mejorar las compras del sector público.
- ✓ negociaciones para la inclusión de servicios.

Dentro de este marco de principios generales se establecen las premisas que coordinarán el comercio en diversas áreas de interés.

Sin duda, el acceso permanente y predecible a los mercados internacionales es importante para promover el crecimiento productivo y mantener cuentas externas sanas, lo cual implica que las necesarias importaciones sean financiadas por un fuerte y competitivo sector exportador. Pero, la liberalización comercial en sí no crea capacidad productiva fuerte y competitiva. El objetivo central de las negociaciones debe ser el establecimiento de reglas claras y justas, que permitan el acceso a los mercados de forma permanente y previsible y redunde en beneficios a los consumidores, generación de empleos y bienestar para la población, fortalecimiento de la planta productiva y protección del medio ambiente.

Alianza Social Continental, 2001

A continuación presentamos una reseña del estado de la negociación en cinco planos fundamentales: bienes, servicios, inversiones, derechos de propiedad intelectual y suministros al Estado. En todos los casos, la información citada proviene del texto de los Informes elevados por los grupos de negociación que trabajan en las diversas áreas.

Comercio de Bienes

El objetivo es “eliminar progresivamente los aranceles y las barreras no arancelarias, así como otras medidas de efecto equivalente, que restringen el comercio entre los países participantes”. En tal sentido, como en principio debe ocurrir en las Zonas de Libre Comercio, “todo el universo arancelario estará sujeto a negociación” y “se podrán negociar diferentes cronogramas de liberalización comercial”.

Paralelamente, se establece que el acceso a los mercados estará sujeto a “tratamiento nacional”. Esto significa que los bienes importados provenientes de cualquier país miembro del

acuerdo deben ser tratados “no menos favorablemente” que los bienes nacionales.

El acuerdo incluye disposiciones sobre normas técnicas (como sanitarias o de calidad), que no son tan rigurosas como las de la OMC. Se exige explícitamente que las barreras técnicas no constituyan “un obstáculo innecesario al comercio”. No obstante, se reconoce el derecho de todas las partes a mantener normas y medidas reguladoras que promuevan un nivel más alto de protección que el que se lograría con medidas fundamentadas en normas internacionales, siempre y cuando estas normas no discriminen entre bienes importados y nacionales.

El tema del comercio agrícola merece una mención aparte. Como es habitual, la agricultura constituye uno de los problemas centrales, debido a que todos los países tienen producción y son sensibles a los acontecimientos que puedan afectarla.

Este terreno particular de la negociación comprende un Capítulo especial y se ha tornado extremadamente complejo. Los borradores disponibles públicamente, que son la base de las negociaciones actuales, se encuentran plagados de desacuerdos.

En este sector, la liberalización del comercio y de las inversiones podría causar serios problemas económicos y sociales. Entre otras consecuencias, se puede incluir la emigración desde los sectores rurales hacia las áreas urbanas y por ende, el crecimiento de zonas de pobreza y el aumento de la marginalidad, creando una mayor presión por servicios sociales sobre los gobiernos locales. Por otra parte, en varios países, las grandes corporaciones presionan por la venta de terrenos agrícolas para ser convertidos en plantaciones forestales, lo cual resulta en la disminución de empleo y la pérdida de capital agrícola básico.

“..la agricultura debe recibir un trato especial en los acuerdos de liberalización comercial y de inversiones, en lugar de ser considerado como un sector económico similar a los demás. La agricultura es un sector que cumple una serie de funciones esenciales para la seguridad y estabilidad de las naciones: preserva la riqueza cultural y multiétnica de las sociedades, preserva la biodiversidad, genera empleo y sustentabilidad (tanto en la agricultura como en otras actividades económicas afines), preserva la población de las áreas rurales, garantiza seguridad alimentaria básica y contribuye a un desarrollo sustentable con mayor estabilidad económica, social y política...”

Alianza Social Continental, 2001

Comercio de Servicios

La meta radica en “establecer una disciplina para liberalizar progresivamente el comercio de servicios, de modo que permita alcanzar un área hemisférica de libre comercio, en condiciones de certidumbre y transparencia”. Se trata de lograr un marco de negociación compatible con el *GATS* (acuerdo sobre servicios coordinado por la OMC).

Las negociaciones sobre el *GATS* en la OMC aún están en marcha y parecen encauzarse hacia la definición de “listas positivas” que permitan determinar qué segmentos del sector de servicios se van a liberalizar en cada país, de acuerdo a su grado de desarrollo y a los intereses

nacionales. Para muchos analistas, el tratado de servicios del ALCA tiene un alcance más amplio que el definido por la OMC.

En concreto, el acuerdo hemisférico establecería la obligación de presentar “cobertura universal de todos los sectores de servicios” y aunque los gobiernos tienen derecho a algunas regulaciones, deben hacerlo de modo “compatible con las disciplinas establecidas en el contexto del tratado del ALCA”.

El marco del tratado sobre servicios establece entre sus principales puntos de acuerdo:

- ✓ cobertura sectorial.
- ✓ tratamiento de Nación Más Favorecida .
- ✓ tratamiento nacional para todas las inversiones pertenecientes a cualquier país del acuerdo (con lo que ningún país puede discriminar a favor de proveedores de servicios nacionales).
- ✓ transparencia de información.

Los puntos acordados otorgan inmensas facultades a las empresas de servicios del ALCA. Por ejemplo, con este acuerdo, quedaría prohibido a todo gobierno ofrecer financiamiento preferencial a proveedores nacionales en diversos servicios como sanidad, educación, servicios municipales o cultura.

Muchos de los servicios, además de ser esenciales, no pueden ser prestados de otra manera que a través de una actividad monopólica. Ejemplos prácticos de ello, son el abastecimiento de agua a zonas alejadas de las urbes, la operación de las redes sanitarias, el suministro de energía eléctrica.

La ausencia de competencia y de cualquier otro beneficio posible que surja de la privatización de esos servicios, no apunta a otro camino que no sea el de responsabilizar al Estado por el cumplimiento de los mismos. La cuestión radica en dirimir si la privatización, internacionalización y transformación de los servicios públicos en mercaderías no será un factor que impida el acceso universal a los mismos.

Por otra parte, en el caso de los demás servicios, el control del Estado sobre su ejecución, tanto como la participación activa de la sociedad civil son requisitos fundamentales para la utilización sustentable de los recursos naturales, en el plano local, regional y nacional.

ALCA: Um modelo insustentável de negociação, 2001

Desde esta perspectiva, el ALCA se presenta como un tratado mucho más que comercial, ya que la imposición de normas sobre la prestación de servicios, especialmente los públicos, afecta todos los aspectos de la vida cotidiana de las sociedades involucradas.

Es importante aclarar que, según los documentos en negociación, las disposiciones involucran no sólo a los servicios propiamente dichos, sino que se incluye a toda la cadena de producción, distribución, comercialización, venta y prestación de los mismos.

“La combinación de este amplio acuerdo de servicios y la extensión de las reglas de inversión otorga poderes sin precedentes al ALCA y a los intereses privados que promueve el acuerdo. Por primera vez en un acuerdo de comercio internacional, las empresas de servicios Transnacionales contarán con derechos competitivos en una gama completa de suministros de servicios gubernamentales y tendrán el derecho de enjuiciar a cualquier gobierno que se resista”

Maude Barlow, 2001

Como último aspecto, es preciso mencionar que la combinación de intereses en pugna en las discusiones, aún no ha iniciado el debate sobre el movimiento de personas o la libre movilidad de la fuerza de trabajo. Un acuerdo en esta materia puede ser esencial para que los países en desarrollo exploten sus ventajas comparativas en ciertos servicios intensivos en trabajo, tales como la construcción, y al igual que sucedió en el caso del TLCAN, su consideración ha quedado relegada.

Inversiones

Inicialmente no se formula un criterio para fijar preferencias regionales en el trato ni se hacen diferencias entre inversiones directas y de cartera. Dice el apartado correspondiente, que el objetivo será “establecer un marco jurídico justo y transparente que promueva la inversión a través de la creación de un ambiente estable y previsible que proteja al inversionista, su inversión y los flujos relacionados, sin crear obstáculos a las inversiones provenientes de fuera del Hemisferio”.

A pesar que existen diversos puntos y áreas que no cuentan con consenso en el ámbito oficial, el borrador del capítulo se asemeja en gran medida, al texto respectivo en el TLCAN, incluyendo una cláusula relativa a la nueva relación entre “inversionistas y Estado”.

Al igual que en el terreno de los servicios, las disposiciones sobre inversiones otorgarán nuevos poderes a las empresas del continente para cuestionar todos los reglamentos y las actividades de los gobiernos locales.

Las posiciones de los negociadores reflejan las exigencias de las corporaciones más grandes y poderosas del hemisferio. El 19 de abril del 2001, 29 corporaciones de Estados Unidos y sus asociaciones, incluyendo a las firmas petroquímicas y farmacéuticas, firmaron una carta para los funcionarios de más alto rango de los Estados Unidos, haciendo manifiesto su apoyo por que las cláusulas del ALCA tuvieran como modelo el TLCAN.

El grupo negociador de inversiones ha avanzado considerablemente en aspectos de interés para las grandes empresas del Norte:

- ✓ tratamiento de Nación Más Favorecida
- ✓ tratamiento nacional
- ✓ expropiación e indemnización por pérdidas. Un inversionista puede reclamar indemnización financiera por ganancias y negocios que se pierdan debido a la

creación o implementación de reglamentos, incluso leyes ambientales por parte del Gobierno de otro signatario del tratado.

- ✓ requisitos de desempeño. Deberían servir para asegurar que las inversiones se orienten a alcanzar objetivos económicos y sociales en los ámbitos nacionales y locales. Al limitar o eliminar el derecho de un país a exigir requisitos de desempeño con relación a inversiones extranjeras, no es posible promover en forma soberana y democrática el desarrollo económico y social de sus pueblos.

La estabilidad económica es un presupuesto esencial de la sustentabilidad y de la distribución justa y equitativa de la renta. A pesar del aparentemente creciente consenso acerca de reforzar las medidas de control necesarias para combatir las crisis financieras internacionales, el texto del ALCA expande el tipo de transferencias de capital que deben ser permitidas, y a las cuales no se les debe poner obstáculo alguno.

El ALCA abre espacios todavía más amplios que los vigentes para la libre circulación de capitales. De este modo, una vez más se reduce la capacidad del Estado de establecer y conducir las políticas públicas de manera soberana y en consonancia con los intereses nacionales.

Los Gobiernos deberían tener poder para:

- Compatibilizar la necesidad de abrirse a la economía mundial con la capacidad de los países para implementar proyectos nacionales de desarrollo viables.
- Estimular y atraer inversiones productivas que aumenten los vínculos entre las economías locales y la nacional; y por el contrario, desestimular aquellas que no contribuyen al desarrollo, especialmente las inversiones especulativas o de cartera de muy corto plazo que conducen al rápido flujo de capital, generando una gran vulnerabilidad y crisis económicas.
- Hacer jugar a la inversión extranjera un papel activo en la creación de las condiciones macroeconómicas para el desarrollo.
- Proteger a las empresas locales, pequeñas, comunitarias y familiares de la injusta competencia extranjera.
- Permitir que los gobiernos reserven por ley algunos sectores en propiedad exclusivamente pública o estatal (como el petróleo), otros a inversionistas exclusivamente nacionales (como la radio y la televisión) y otros con un porcentaje obligatorio para nacionales (como el sector de finanzas).

Alianza Social Continental, 2001

Derechos de propiedad intelectual

Están orientados a reconocer los derechos sobre todo lo producido por la mente humana: invenciones científicas, artesanías, músicas, libros. Los acuerdos en este campo involucran a todo tipo de propiedad intangible que como las patentes, actúan como certificados de “propiedad” para otorgar al titular un poder exclusivo de uso y

de reclamo de ingresos cuando se habilita su utilización a terceros.

La negociación estipuló que a partir del 1 de enero de 2000, todos los países del ALCA estarían sujetos a las reglas del acuerdo sobre estos aspectos que pautara la OMC en sus tratativas sobre TRIMS (Comercio y Derechos de Propiedad Intelectual). En este sentido, uno de los puntos que causa mayores preocupaciones ha sido el surgimiento de derechos de propiedad intelectual sobre los productos derivados de la explotación de los recursos naturales de los pueblos. Bajo estas medidas, las corporaciones asumen el derecho de patentar productos que tradicionalmente han sido considerados de propiedad común de comunidades locales.

El Acuerdo sobre TRIMS establece reglas mundiales ejecutables sobre patentes, derechos de autor y marcas registradas. Actualmente ha trascendido mucho más allá del alcance inicial de proteger invenciones originales y productos culturales y ahora permite la práctica de patentar plantas, semillas, etc. Promueve la prioridad de los derechos privados de las empresas por encima de los de las comunidades locales y su patrimonio genético y medicina natural.

M. Barlow, 2001

Se trata de un tema muy delicado ya que en el proceso se enfrentan dos principios: el de protección de los derechos de propiedad y el de libertad de comercio para la difusión y transferencia internacional de tecnologías. En teoría, los acuerdos deberían facilitar la transferencia de tecnología para reducir la enorme asimetría técnico-científica entre naciones; aquí vuelven a surgir contradicciones. Las propuestas estadounidenses de ir “más allá”, están encaminadas a fortalecer el sistema de protección de la propiedad a expensas de la libertad de comercio. En el caso de los países de la región latinoamericana, el centro de la cuestión es hasta qué punto conviene profundizar esta protección frente a sus necesidades de desarrollo tecnológico y socioeconómico.

Antes de otorgar protección legal a los privilegios de propiedad intelectual a las empresas privadas, los gobiernos deberían asegurar el cumplimiento con sus responsabilidades ante el conjunto de la sociedad (por ejemplo, que los productos patentados estén disponibles a precios accesibles) y algunos grupos sociales (como los grupos defensores de la biodiversidad).

Mientras cada país tiene el derecho soberano de establecer sus propias leyes de patentes y marcas comerciales, también deben ser pactados acuerdos internacionales sobre la propiedad intelectual a través de organismos como la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI) y la Conferencia de las Naciones Unidas para el Desarrollo y el Comercio, y no a través de la OMC y eventualmente de tratados como el ALCA.

Alianza Social Continental, 2001

Compras del sector público

El mandato del grupo encargado de las negociaciones sobre las modalidades que deberían regir los suministros del sector público ha establecido: “Ampliar el acceso a los mercados para las compras del sector público de los países del ALCA”. Para ello se declara necesario “un marco normativo que asegure la apertura y la transparencia en los procedimientos de las compras del sector público” y un “examen imparcial y justo para la resolución de los reclamos y apelaciones relativos a las compras del sector público”.

El ALCA insta a abrir todos los contratos, servicios y bienes gubernamentales a licitaciones en las que podrán participar las empresas de los países integrantes del ALCA. De esta manera, las restricciones en materia de compras del sector público, que permiten a los gobiernos proteger a los proveedores locales, podrían disminuir.

Las compras gubernamentales pueden actuar como estímulo para el desarrollo regional y local, actuando en el sentido de desconcentrar la producción y la riqueza. Pueden también favorecer prácticas productivas sustentables, generando más puestos de trabajo, y viabilidad económica de la producción. Constituye un instrumento soberano de promoción de las políticas públicas y deberían ser utilizadas de manera transparente y al servicio del bienestar social.

El ALCA prevé que los suministros provenientes del exterior o las empresas de capital extranjero deben recibir el mismo tratamiento concedido a las empresas nacionales. Estas regulaciones reducen la capacidad de los Estados de dirigir sus gastos para promover políticas públicas autónomas.

El gobierno comprador solo puede exigir requisitos técnicos de calidad al producto final que se ha adquirido. Esto implica la renuncia a utilizar las compras gubernamentales para fomentar criterios de generación de empleo, impactos ambientales, organización de la producción, estimular a las pequeñas y medianas empresas.

II.3. Otros aspectos

En forma paralela al inicio de las negociaciones del ALCA, el “Plan de Acción” estableció varias medidas para profundizar el proceso de integración económica:

- ✓ Modernización de los mercados financieros
- ✓ Ciencia y tecnología
- ✓ Cooperación energética regional
- ✓ Infraestructura hemisférica.

No obstante, no ha habido avances significativos en ninguno de los casos.

Entre el 20 y 22 de abril de 2001 en la ciudad de Quebec, Canadá, tuvo lugar la *III Cumbre de las Américas*, sitiada por la mayor concentración de protesta contra el ALCA nunca antes organizada.

En esta ocasión, los 34 Jefes de Estado del continente acordaron incluir entre los principales rubros del tratado una cláusula para la defensa de la democracia representativa, a partir de la cual quedarían excluidas del Acuerdo las “naciones no democráticas” (Cuba en primer lugar.)

En la declaración final se renovó el compromiso de combatir las “nuevas amenazas multidimensionales”, como las drogas, el uso criminal de armas de fuego y el crimen organizado. También se mencionó la necesidad de promover y proteger los derechos humanos de los inmigrantes y los indígenas, considerando que “la diversidad cultural que caracteriza a nuestra región es fuente de una gran riqueza para nuestras sociedades”. Asimismo, se volvió a recalcar el compromiso de que las negociaciones terminen a más tardar en enero de 2005, para que el Acuerdo entre en vigencia no más allá de diciembre de ese año. Durante la Cumbre se rechazó la idea de establecer una moneda única en el continente o conformar instituciones políticas comunes del tipo del Parlamento Europeo.

Eencialmente, el ALCA es una expansión del TLCAN, tanto por incluir una diversidad de nuevos países en el pacto, como por extender el alcance del libre comercio a nuevos sectores sobre la base de nuevas y rigurosas disposiciones de la OMC.

Si bien en teoría el ALCA considera las diferencias en el desarrollo de los países del continente, no se estipulan criterios y metodologías para evaluar esas asimetrías y lograr la integración regulada y planificada de las zonas económicas con mayores rezagos. También quedan sin resolver los problemas de dependencia financiera y la carencia de programas de cooperación para el desarrollo.

La investigación y el desarrollo tecnológico, así como la educación, son indispensables para que un país sea viable. Debería plantearse una política industrial explícita, que incluyera la creación de infraestructura, crédito accesible, educación e investigación para promover la creación de tecnología adecuada y la integración de las cadenas productivas.

Pero si las asimetrías existentes entre los socios del acuerdo no tienden a resolverse y no se crean espacios para diseñar políticas como las mencionadas, lo más probable es que terminen consagrándose con más fuerza que en el presente las relaciones de dependencia en las estructuras y estrategias productivas.

La carrera hacia la integración de economías profundamente desiguales sin protecciones sociales crea un ambiente en el que las grandes corporaciones reducen los estándares de vida y salarios.

El objetivo de asegurar la más absoluta libertad al capital para moverse a nivel continental significará, como lo señala nuestra experiencia más reciente, una tendencia a la baja de los salarios y las condiciones laborales. La terrible situación que sufren trabajadoras de las maquilas en México (salarios por debajo del salario mínimo, jornadas laborales de más de 12 horas, ausencia de amparo legal, limitación de la acción gremial, condiciones insalubres de trabajo, trabajo infantil) son un ejemplo próximo. Por otro lado los efectos de la libre importación de mercancías amenaza con condenar al sector industrial local a una completa desaparición, profundizando así los altos índices de desempleo.

Las economías abiertas necesitan, con mayor razón, regulaciones tanto nacionales como internacionales y un Estado fuerte con capacidad para promoverlas y hacerlas cumplir: ¿el ALCA hará lugar a ese espacio?

Son cada vez más necesarias las regulaciones internacionales dado el poder supranacional de algunas empresas que operan en nuestras economías, y el peso y la movilidad de los capitales “golondrina”. Este renovado papel del Estado implica regulaciones internacionales que sean pactadas democráticamente y en consulta con la sociedad civil.

A su vez, el Estado tiene una tarea ineludible en la creación de condiciones que favorezcan la *competitividad* de las empresas nacionales, tanto en el exterior como en el propio mercado interno. La competencia sanciona empresas con bajos niveles de productividad, pero no la produce.

La eliminación de las barreras arancelarias, la prohibición de cualquier política estatal destinada a favorecer el uso de bienes nacionales (compre nacional) o privilegiar de cualquier forma el desarrollo local o sectorial, la obligación de abrir las compras o contrataciones del estado en todos sus niveles (nacional, provincial y municipal) que superen un monto mínimo a todas las empresas del continente, entre otras cuestiones, amenazan con condenar a la desaparición a las ya golpeadas medianas y pequeñas empresas así como profundizar la des- industrialización de la economía.

Por otra parte, la sustentabilidad y el cuidado del medio ambiente son, junto con el combate a la pobreza, los retos fundamentales de cualquier estrategia económica o acuerdo de integración. Los acuerdos comerciales deben privilegiar la calidad del desarrollo lo que implica establecer límites sociales y medioambientales al crecimiento. La sustentabilidad y el bienestar de la población deben sobreponerse a la ganancia a corto plazo. No parece haber avances serios en torno a estos temas en las negociaciones.

El compromiso de implementar y respetar los derechos elementales de los trabajadores debería ser un requisito obligatorio para la participación de los socios en acuerdos como el analizado. Asimismo, deberían incluirse mecanismos apropiados y eficaces para el cumplimiento de tales acuerdos.

En el ALCA (como en el TLCAN) las normas laborales figuran sólo en la declaración de principios, pero no se les dota de instrumentos para que puedan tener un impacto real en los trabajadores y trabajadoras. Es más, se reconoce que las más elementales normas laborales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) son regularmente burladas por los empleadores de la mayoría de los países de las Américas, en general para obtener ventajas competitivas sobre otros empleadores

Uno de los rasgos característicos de las negociaciones de todos los tratados de libre comercio, es el secreto en que se llevan a cabo. El ALCA no ha escapado a esta regla. Desoyendo los repetidos llamados a un debate abierto y democrático, las negociaciones del ALCA han sido conducidas en el mayor de los secretos. Ni los pueblos de la región, ni el conjunto diverso de organizaciones sindicales y sociales, ni los Parlamentos han podido participar en los debates, ni conocer el detalle de la marcha de los acuerdos.

Desde la sociedad civil, el tema de la participación y la transparencia de las negociaciones comerciales es uno de los temas recurrentes. Redes de distintos países, que trabajan sobre los procesos de *globalización*, instituciones financieras multilaterales y bloques regionales se han manifestado en las distintas *cumbres paralelas* que han existido hasta el presente, ya fuera frente a la OMC, el FMI, reuniones de la Unión Europea-América Latina, Mercosur, TLCAN o ALCA. Si bien cada uno de estos bloques tiene su propia complejidad, el déficit democrático parecería ser una constante.

Coral Pey, 2001

Esto representa un déficit democrático muy importante, que fue tema de gran debate en la Reunión de Buenos Aires (2001). Presionados por las críticas de las organizaciones sociales, los Ministros adoptaron una serie de medidas para aumentar la transparencia. Además de la publicación del borrador, se le ha prometido a la sociedad civil abrir nuevos caminos a su participación.

Es preciso promover el respeto a la obligación de rendir cuentas públicas y a la transparencia en el proceso de toma de decisiones, a que se comprometieron los Ministros en las diferentes reuniones de negociación.

El acceso de la ciudadanía a la información es clave para participar e incidir en el proceso: cuando no se cuenta con información resulta imposible plantear una solución alternativa o confiar plenamente en las decisiones adoptadas por las autoridades.

Objetivos del acceso a la información frente al ALCA:

- Permite entender contenidos del proceso de negociación y acuerdos suscritos
- Facilita el seguimiento y monitoreo ciudadano del proceso y sus acuerdos
- Empodera a la sociedad civil para criticar o enriquecer la negociación -.

Para reflexionar y discutir:

¿Más de lo mismo?

A partir del análisis del contenido del apartado 2, evalúe los siguientes aspectos del proyecto del ALCA y de los acuerdos que se negocian en ese marco: En su opinión ¿constituyen una nueva oportunidad o una nueva amenaza? ¿para quién?

Marque con una cruz el casillero que corresponda (cada ítem puede recibir varias marcas)

	<i>Países Latinoamericanos</i>		<i>Estados Unidos y Canadá</i>	
Tecnología				
Mercado				
Pequeñas y Medianas Empresas				
Estado				
Trabajadores				
Empresas Transnacionales				
Pobres				

III. EL ALCA DESDE LA PERSPECTIVA DE GÉNERO

El proceso de *globalización*, integración económica y libre comercio ha transformado profundamente las vidas de los hombres y mujeres en las Américas; debido a sus diferentes roles sociales y expectativas, a la existencia de discriminación y por lo tanto, a las diferencias en el acceso a los recursos sienten de manera diferente los impactos de este nuevo contexto.

Las teorías económicas tradicionales y las políticas macroeconómicas, en particular la comercial, contienen una visión neutra al género. Este vacío se transmite a su vez a los acuerdos comerciales, como al caso del ALCA.

En este sentido, si el ALCA abre un panorama de incertidumbre para los países latinoamericanos, ya que su participación parece mostrarlos como altamente vulnerables, estas condiciones se reproducen dentro de los propios países.

III.1. El impacto de género del ALCA

Casi una cuarta parte de las mujeres asalariadas en América Latina (23%) gana menos de un salario mínimo, una proporción muy superior que para el caso de los hombres: 11%. Según datos de CEPAL, para 1999 las remuneraciones de las mujeres latinoamericanas oscilaban entre un 54 y un 73% respecto a las de los hombres. En las últimas décadas se ha contado con un crecimiento acelerado de la participación de las mujeres en la actividad económica; sin embargo, esta incorporación es desigual: las mujeres están sobrerrepresentadas en empresas de baja productividad y subrepresentadas en las de media y alta. Las tasas de desempleo también impactan en mayor medida a las mujeres.

Coral Pey, 2001

Los acuerdos comerciales deberían comenzar a internalizar el valor del trabajo no remunerado de las mujeres, y reconocer el valor de este trabajo como parte funda-

mental del mantenimiento de la economía.

El trabajo realizado por las mujeres es de dos tipos: no remunerado –relacionado con la reproducción social y biológica, que no se valora económicamente– y remunerado, es decir, para el mercado. La reproducción social se refiere a todo lo que hace al cuidado y desarrollo de las personas y sus capacidades de trabajo. Pese a que no se pagan, son cruciales para la calidad de vida y tienen valor económico en la medida que los productos y servicios que se brindan en el hogar tienen un precio en el mercado.

La liberalización y la desregulación que promueve el acuerdo amenaza con debilitar sistemas como los de salud, educación, seguridad social, lo que tiende a perjudicar en mayor medida a las mujeres. Ello se debe a que tienen una situación más frágil y a que probablemente se van a ver sobrecargadas en el área de la reproducción (cuidado de los niños, los enfermos, los ancianos, cuando el Estado o las instituciones no lo hacen).

La reestructuración del aparato productivo de los países involucrados en el ALCA pone en juego el rol femenino en la producción y en la reproducción social.

¿Serán entonces las mujeres las más afectadas por el nuevo marco de competencia que crea el ALCA? ¿Qué tipo de actividades se dinamizarán y cuál será su capacidad para generar empleo?

¿Podrán las mujeres acompañar los desplazamientos, considerando la fuerte segmentación existente y los factores que la impulsan? ¿se podrán ubicar en las actividades en expansión?

Pero al mismo tiempo: ¿qué transformaciones tendrán lugar si las mujeres se ubican en puestos de trabajo que hasta el momento pertenecían a los hombres? ¿Sustituirán las mujeres a los hombres, cuando estos abandonan estas actividades? ¿Cómo las afecta el cambio tecnológico?

Al no incorporar un análisis sobre la forma en que el ALCA podría afectar a las mujeres y a los hombres de manera diferenciada, el acuerdo está destinado a incrementar la carga del trabajo femenino, a profundizar su indigencia y a desestimar el impacto de severas transformaciones en la esfera económica y social.

Es indudable la existencia de diferencias considerables en el acceso que mujeres y hombres tienen a las estructuras económicas y a las oportunidades de ejercer el poder en este ámbito. Es escasa o nula la presencia de mujeres en los niveles de toma de decisiones económicas, incluida la formulación de políticas financieras, moneta-

rias, comerciales y económicas de otra índole, así como en los sistemas fiscales y los regímenes salariales; pero es en el marco de esas políticas, donde mujeres y hombres deciden, entre otras cosas, cómo dividir su tiempo entre el trabajo remunerado y el no remunerado.

El desarrollo actual de las estructuras y políticas económicas incide directamente en el acceso de las mujeres y los hombres a los recursos económicos, en su poder económico y, por ende, en el grado de igualdad entre ellas y ellos, tanto en el plano individual y familiar, como en la sociedad en su conjunto.

En consecuencia, es urgente la consideración por parte de los gobiernos nacionales y los negociadores de la dimensión social del ALCA incluyendo en esta consideración la perspectiva de género.

El género es transversal al conjunto de aspectos que deben ser incorporados en los acuerdos comerciales, tales como los derechos humanos, las migraciones, los derechos de propiedad intelectual, los aspectos laborales y sindicales. Considerarlo, no solo podría contribuir al mayor conocimiento de los efectos económicos y sociales de los acuerdos: permitiría garantizar la igualdad de oportunidades para ambos sexos como una condición de la equidad social y de la eficiencia en la asignación de los recursos.

III.2. Las propuestas de las mujeres

Para las mujeres latinoamericanas es central avanzar en el conocimiento de las diferencias culturales y en los grados de organización del movimiento social femenino en el continente, de modo de articular las demandas coincidentes desde el punto de vista del género y de la justicia social.

Las organizaciones de mujeres de la región han reclamado la especificación de los aspectos institucionales del convenio relativos a la adopción de normas internacionales de derechos de las trabajadoras y su observancia. Asimismo han demandado el reconocimiento de sus innumerables roles económicos, sociales y culturales en el terreno de la actividad remunerada y no remunerada.

Se ha reivindicado la incorporación de mujeres en los espacios de negociación y en las delegaciones comerciales, como forma de garantizar sus puntos de vista.

Las integrantes latinoamericanas de la Red Internacional de Género y Comercio, pertenecientes al movimiento de mujeres de la región, declaran:

En la IV Conferencia Mundial de la Mujer de 1995, los gobiernos reunidos en Beijing aprobaron una Plataforma de Acción Mundial encaminada a promover los objetivos de igualdad,

desarrollo y paz para las mujeres, a través de la defensa de los propósitos y principios consagrados en la Carta de las Naciones Unidas, en la Declaración Universal de Derechos Humanos y en otros instrumentos internacionales, en particular la Convención sobre la Eliminación de todas las formas de Discriminación contra la Mujer y la Convención sobre los Derechos del Niño, así como la Declaración sobre la Eliminación de la Violencia contra la Mujer y la Declaración sobre el Derecho al Desarrollo.

La Declaración de Beijing destaca la indispensable necesidad de vigilar —con la plena participación de las mujeres—, que las políticas y programas de desarrollo tengan en cuenta el género. En ese marco las políticas macroeconómicas y comerciales deben respetar los derechos económicos, sociales, políticos, civiles, culturales y en particular, los derechos de las mujeres, con el propósito de contribuir a erradicar la pobreza femenina, incrementar los servicios básicos, remover los obstáculos para la participación de las mujeres, eliminar todas las formas de violencia contra la mujer, asegurar las libertades económicas y las responsabilidades compartidas en los hogares.

Declaración a los Ministros de Economía de las Américas participantes de la Sexta Reunión Ministerial de Comercio, Buenos Aires, Abril de 2001

“Los acuerdos comerciales no deben reemplazar a las normas internacionales, los convenios y los acuerdos que muchos países han firmado, tales como la Convención de Naciones Unidas sobre la Eliminación de Toda Forma de Discriminación Contra las Mujeres (CEDAW, por su sigla en inglés), la Plataforma de Acción de Beijing y la Declaración de Derechos Humanos de las Naciones Unidas. Si existe un conflicto entre el lenguaje del comercio y los tratados internacionales, deben prevalecer los convenios internacionales.

Alianza Social Continental, 2001

La Red Internacional de Género y Comercio (para la región latinoamericana) ha reclamado que un cambio de perfil del ALCA sólo será compatible con la meta de crecimiento y desarrollo con equidad, si se logra una orientación clara respecto a:

- ✓ **Desarrollar e implementar procesos y estructuras formales para asegurar que las mujeres y sus organizaciones representativas sean incluidas e involucradas en el debate sobre el comercio**
- ✓ **Desarrollar un grupo de trabajo en el ALCA que examine de qué manera los acuerdos afectarán a las mujeres, al desarrollo social y los derechos humanos, teniendo entre sus cometidos relacionar e informar al resto de los grupos de trabajo.**
- ✓ **Evaluar el impacto sobre la situación de las mujeres y las relaciones de género disponiendo de los instrumentos necesarios tales como el relevamiento y procesamiento de información económica y sociodemográfica desagregada por sexo, su difusión y disponibilidad de manera de permitir futuros análisis en un plazo razonable.**

- ✓ Establecer políticas y programas que permitan que el cuidado de la familia sea accesible y seguro para las mujeres con niños que trabajan fuera del hogar.
- ✓ Desarrollar y reforzar políticas y regulaciones para asegurar que las mujeres disfruten de total protección de sus derechos civiles, laborales, reproductivos, sexuales, y humanos.
- ✓ Incluir entre los acuerdos del ALCA la Cláusula de “Derechos de las Trabajadoras y los Trabajadores” en los acuerdos internacionales de comercio, que obligue a los empleadores y los gobiernos a encarar las frecuentes violaciones de los derechos fundamentales laborales consagrados en los Convenios de OIT y a respetarlos: abolición del trabajo forzoso (Convenios 29 y 10); libre asociación, negociación colectiva, actividad sindical, elección de representantes sindicales sin la intervención de empleadores o el gobierno, derecho a huelga (Convenios 87 y 98), igualdad de remuneración entre hombres y mujeres por un trabajo de igual valor, prevención de discriminación en el empleo (Convenios 100 y 111); edad mínima de admisión al empleo (prevención del trabajo infantil) (Convenio 138).

IV. LOS EJES DEL DEBATE

En las condiciones revisadas, uno de los temas centrales para evaluar la suerte que corra la integración continental a las puertas del siglo XXI, depende de la forma en que los países latinoamericanos procesen la discusión sobre dos temas clave: las perspectivas de profundizar su integración y el modo en que se planteen las relaciones con Estados Unidos.

IV.1. *Algunos elementos para reflexionar sobre la integración latinoamericana*

¿Las naciones latinoamericanas se encuentran preparadas para embarcarse en un proceso de integración de la envergadura del ALCA, que involucra a todos los sectores productivos, todos los actores sociales y todas las decisiones gubernamentales?

Si dejáramos a un lado los temas “no tradicionales” incorporados en el acuerdo, encontraríamos que la propuesta original consiste en alcanzar una Zona de Libre Comercio con arancel cero. Remitiéndonos exclusivamente a la reflexión sobre este punto deberíamos introducir ciertas observaciones:

- Si bien en términos de integración con la ALADI se han producido importantes avances, no debe olvidarse que llevó cerca de 25 años encontrar la vía adecuada para progresar en forma significativa.
- Lo logrado en la ALADI (especialmente en los noventa) deja aún importantes “lagunas” en la conformación de una Zona de Libre Comercio de dimensión regional. Las relaciones bilaterales aún no cubiertas por los acuerdos de libre comercio representan un 20% del comercio intrarregional. Además, los productos “sensibles” no incluidos, o cuya liberación ha sido postergada a plazos que van más allá de 2001, dan cuenta de casi un 10% del comercio al interior de los acuerdos de ese tipo.

Si la inspiración para el proyecto reside en la experiencia de la Comunidad Económica Europea, tampoco quedan claros los puntos en común:

- El proceso europeo ha llevado 50 años. Empezó con Francia, Italia, Alemania y Benelux. Los niveles de desarrollo eran parecidos, aunque Italia estaba un poco más rezagada. En nuestro continente, si bien en el área del MERCOSUR existe bastante semejanza, con la excepción de Paraguay y Bolivia (que no constituyen un porcentaje muy importante de la población en su conjunto), dentro de los más desarrollados, las diferencias internas son mucho mayores que en el modelo europeo.

Se estima que las reservas de mano de obra barata en Brasil representan un tercio de su población, 21% del total MERCOSUR y, en Argentina, Chile y Uruguay, un quinto de sus habitantes, el 5% del total del Mercosur. En estas condiciones, de producirse el libre desplazamiento de esta masa de gente hacia países o regiones más prósperas, podrían surgir reacciones de la sociedad civil contra la integración y sobre todo la migración, poniendo en entredicho el proceso.

Torcuato S. Di Tella, 2000.

- Al principio, la integración europea se redujo a pocos rubros (acero, carbón y mineral de hierro) e implicó una gran cantidad de medidas provisorias de adaptación, creando cupos y aprobando subsidios a los productores con problemas. Los procesos de integración en curso en América Latina han tendido en general, a consagrar el desmantelamiento de la estructura arancelaria de forma relativamente acelerada.
- Europa concibió toda una estructura de administración y resolución de conflictos eventuales, además de organismos con representación de los diversos países, en una institucionalización que se fue ampliando progresivamente. En la integración americana, no existen grandes incentivos para la creación de órganos financieros, de administración y legislación que vayan consolidando un tejido común que aumente las defensas de la asociación continental.

Hace tres años visitaba en Luxemburgo, la Comunidad del Hierro y el Acero y uno de los hombres que había desempeñado muy destacado papel en la realización de esta gran obra me dijo que si no hubiera habido una decisión política clara y terminante desde el primer momento, los expertos estarían todavía discutiendo cómo hacer la Comunidad del Hierro y el Acero y cómo hacer la Comunidad Económica Europea. Esas dos Comunidades, de tanta trascendencia en la vida de Europa y del mundo, fueron precedidas de una vigorosa decisión política. Y lo que necesita el mercado común latinoamericano es, precisamente, la decisión política de hacerlo, no con fórmulas retóricas, sino con fórmulas definidas y cuantitativamente determinadas.

Raúl Prebisch, 1961

- La incorporación de nuevos países a la Comunidad Económica fue muy gradual y en cada caso se encontró precedida por amplios debates entre las partes interesadas: el país que solicitaba el ingreso y el conjunto de economías ya integradas. En el caso latinoamericano la asociación que se plantea integraría a todo el hemisferio a un tiempo en un espacio económico con grandes asimetrías entre países y regiones. En ese sentido, la integración puede reforzar las disparidades en los niveles de desarrollo, al desencadenar la polarización de las inversiones y potenciar los efectos de concentración en ciertas regiones. ¿La integración que plantea el ALCA fomentaría la convergencia al crecimiento y al desarrollo de los países latinoamericanos?
- La vulnerabilidad de las economías de la región, puesta nuevamente de manifiesto en las crisis recientes, es sin duda una de las principales preocupaciones para el avance de la integración. Si bien América Latina encara serios problemas de cohesión social, si comparamos con la fractura que sufrieron en los años ochenta las instituciones democráticas en la mayor parte de los países, hoy estos se encuentran en mejores condiciones que entonces para articular los intereses de los diversos grupos sociales en una verdadera agenda de temas nacionales. Además, constituye un antecedente alentador el hecho que en la actualidad ya existan foros negociadores superpuestos en los planos bilateral, plurilateral y hemisférico, estrechamente relacionados entre sí, en los que se abordan simultáneamente reglas y disciplinas sobre los mismos temas para los cuales ya se elaboraron reglas multilaterales o se está en vías de hacerlo.

Para reflexionar y discutir:

Primero lo primero...

Ud. ha sido nombrado para diseñar la estrategia de los países latinoamericanos frente a la inserción con Estados Unidos de aquí en adelante.

- **Ordene** las consideraciones siguientes según su importancia a la hora de diseñar dicha estrategia.
- **Considere** cuáles son, a su juicio, prioritarias a nivel interno y cuáles a nivel internacional y modifíquelas en el sentido que juzgue conveniente para sus prioridades.

- 1. Alcanzar un equilibrio de fuerzas entre los grupos de intereses internos es vital, dependiendo de la fuerza relativa de cada uno, se inclinarán las decisiones y los esfuerzos.**
- 2. El fortalecimiento de la integración entre naciones es un pre-requisito porque tanto en el pasado como en el presente los países desarrollados se han beneficiado de las debilidades de los países no desarrollados.**
- 3. Hay que renunciar a la idea que al país le va a ir mejor solo que acompañado.**
- 4. Es necesario alentar una integración que genere condiciones beneficiosas para las empresas Transnacionales, que son las que llevan adelante los procesos de inversión.**
- 5. Los pactos de integración disponen compromisos de beneficios compartidos: es esencial hacerlos respetar.**
- 6. Las asimetrías que puedan existir entre los países participantes indefectiblemente crearán condiciones diferentes para cada uno. No hay forma de evitar que unos se ubiquen como ganadores y otros como perdedores.**
- 7. Las alternativas posibles, la política productiva y la comercial dependerán en gran medida de cómo se comporten los actores más directamente involucrados en el proceso de integración.**
- 8. En el caso de los países pequeños, con un empresariado nacional débil, el actor que reviste singular importancia como soporte del dinamismo necesario para los cambios es el Estado.**
- 9. En los países en desarrollo no hay un pensamiento desarrollista de largo plazo. La prioridad de un gobierno no tiene por qué ser la de su sucesor y probablemente cualquier estrategia de desarrollo que haya ideado el predecesor, como resultado, terminará siendo abandonada.**
- 10. Los países en desarrollo deberían prepararse activamente para participar y convocar a reuniones, negociaciones y talleres que den forma al proceso de integración. Necesitan confiar en la cooperación multilateral a nivel regional y global para alcanzar un paradigma globalizador más inclusivo.**

IV.2. Estados Unidos: ¿se integra?

La constitución del ALCA y el mismo proceso negociador instalan una preocupación adicional a la reseñada en el apartado anterior: ¿cómo pensar la inserción de nuestros países a la par de Estados Unidos y Canadá?

Si bien el poder hegemónico de Estados Unidos en la propuesta y construcción del ALCA no se puede soslayar, también es cierto que un análisis de la vulnerabilidad y la responsabilidad de los gobiernos de los socios menos poderosos, es central para enfrentar el proceso. Esto justifica la necesidad de reflexionar acerca de los riesgos, amenazas y potencialidades reales que pueden encontrar los países latinoamericanos en el proyecto.

La competencia entre los países del ALCA por acceder al mercado estadounidense es extremadamente relevante. Sin embargo, no debe perderse de vista que dado su tamaño y fortaleza competitiva los efectos de una apertura hacia los países desarrollados de América del Norte tendría para los latinoamericanos, efectos similares a los de la apertura a la economía mundial.

La naturaleza y magnitud del impacto de la integración con los “gigantes del Norte” diferirá entre los países de la región, dependiendo de su nivel de desarrollo y acumulación de capital; del acceso a instrumentos sociales, de su patrón de inserción internacional (intra y extrarregional), del grado de integración con los principales mercados del hemisferio y de la disponibilidad de redes de infraestructura.

Los frenos a la integración

Los aranceles estadounidenses no constituyen una barrera importante para las exportaciones de América Latina y el Caribe. El arancel promedio que reciben los productos que ingresan a Estados Unidos ha bajado de 3.3% en 1992 a 2.0% en 1998 y a 1.8% en 1999. Además, gran parte de las importaciones de Estados Unidos provenientes de América Latina y el Caribe ingresan al país sin pagar derechos: en 1999, el 76%.

Estados Unidos aún mantiene una serie de aranceles altos (máximos arancelarios) que afectan a productos agrícolas e industriales. Por otra parte, algunos aranceles aumentan según las etapas de procesamiento por las que atraviesan las materias primas para convertirse en productos terminados (progresividad arancelaria). Por ejemplo, el chocolate, la vestimenta, y la soja son sectores particularmente protegidos en las etapas finales de la cadena de procesamiento. En definitiva, la orientación parecería consistir en favorecer la penetración “barata” de insumos y materias primas y frenar la de productos manufacturados.

Para América Latina, la posibilidad de ampliar sus tarifas preferenciales es limitada, ya que sus exportaciones de materias primas e insumos ingresan al mercado estadounidense con tarifas muy bajas. En cambio, son otras las medidas que aumentan los costos de

exportar a Estados Unidos y a Canadá: son las vinculadas con medidas no arancelarias.

La liberalización en materia arancelaria es una concesión que beneficia fundamentalmente la entrada de productos de Canadá y Estados Unidos al mercado latinoamericano. Entonces, el equilibrio de la negociación requiere que a cambio, existan concesiones relativas a las principales barreras que enfrentan los países de la región en aquellos países.

Las principales dificultades que enfrentan los países latinoamericanos para avanzar en el intercambio comercial con Estados Unidos, se dividen en dos vertientes. Una vinculada al uso de barreras no arancelarias, cuyos efectos son inmediatos y sencillos de detectar. Otra, más compleja, que deriva de la capacidad para responder a las demandas de los grupos de la sociedad civil en las economías desarrolladas, tanto debido a los medios económicos disponibles como a la voluntad política para hacerlo. Esto queda de manifiesto, por ejemplo, en los programas de crédito y de préstamos preferenciales y subsidios con que Estados Unidos, defiende a su producción agrícola.

Las barreras no arancelarias a las que se ha acudido con mayor frecuencia se relacionan con:

- ✓ **Sanciones al dumping:** medidas que pueden aplicarse sobre los países que venden en el mercado externo un cierto producto por debajo de su costo de producción o del precio al que se vende en el mercado interno del país que lo produce.
- ✓ **Salvaguardias:** contemplan la posibilidad que un país imponga un alza de aranceles o una cuota cuando se considera que las importaciones de determinado producto aumentan tanto que causan o amenazan causar daño grave al mercado nacional.
- ✓ **Derechos compensatorios:** Se trata de un pago que se asigna a las importaciones provenientes del país que impone un subsidio para abaratar su producción en el mercado internacional.
- ✓ **Reglamentaciones sanitarias y fitosanitarias:** surgen para reconocer a cada país el derecho de crear regulaciones que se ajusten a sus objetivos de seguridad, salud o medio ambiente.
- ✓ **Subsidios directos e indirectos:** consisten en un pago realizado a los productores nacionales que venden al extranjero o la devolución de aranceles sobre insumos importados, condicionada a ciertas metas de exportación, producción o empleo que constituyen incentivos a la exportación, respectivamente.

A pesar de ser una de las economías industrializadas más abiertas, las medidas de defensa comercial adoptadas por los Estados Unidos han afectado a algunos de los exportadores más competitivos de la región y han servido para poner límite al nivel de penetración del mercado de las exportaciones latinoamericanas en ciertas industrias. En especial, el peligro de enfrentar onerosos procedimientos antidumping ha propiciado la revitalización de acuerdos voluntarios de limitación de las exportaciones de productos siderúrgicos en 1999, pese a todos los esfuerzos realizados por los negociadores de la Ronda Uruguay por eliminarlos de las prácticas comerciales nacionales.

Estados Unidos suele apelar a estos mecanismos para imponer restricciones al comercio, por lo que los gobiernos de América Latina han expresado su preocupación respecto a la forma en que interpreta y aplica su legislación antidumping.

Aunque se supone que anualmente se revisa el nivel de los derechos cobrados en concepto de sanciones para esta práctica, con frecuencia se producen demoras que obligan a los exportadores extranjeros a pagar importes más altos hasta que los casos se resuelven y se ajustan los montos. Debido a esta incertidumbre, toda medida de defensa comercial o incluso la amenaza de tomarla puede actuar como barrera al comercio, ya sea justificadamente o no.

Las leyes estadounidenses sobre aranceles antidumping y derechos compensatorios obstaculizan considerablemente las exportaciones de varios productos latinoamericanos a ese mercado. La naturaleza restrictiva de estas leyes empeora con la entrada en vigencia de la llamada Enmienda Byrd, según la cual los ingresos recaudados mediante estos aranceles deben ser distribuidos entre las industrias estadounidenses que producen esos mismos productos. Esta nueva norma podría ser un importante aliciente para que se llenaran nuevas solicitudes de amparo comercial

SELA, 2001.

- *Acuerdos de restricción voluntaria de las exportaciones.* La amenaza de establecer derechos antidumping o derechos compensatorios obliga a los países a concertar estos acuerdos para evitar sanciones. Negociados muchas veces bajo coacción, convenios de este estilo, contradicen el espíritu del libre comercio y de las normas y procedimientos multilaterales.

En 1996 se impusieron aranceles a la importación de escobas de sorgo de México por un período de tres años, fundándose en una determinación de existencia de daños adoptada por la Comisión de Comercio Internacional. El 15 de enero de 1997, México solicitó el establecimiento de un panel arbitral en virtud del Capítulo 20 del TLCAN, afirmando que la medida adoptada por los Estados Unidos era incompatible con dicho acuerdo comercial.

En febrero de 1998, un panel arbitral del TLCAN determinó que las medidas adoptadas por los Estados Unidos con arreglo a sus leyes de salvaguarda infringían las normas del Tratado porque las explicaciones incluidas en la determinación de daños de la Comisión de Comercio Internacional no eran suficientes. En diciembre de 1998 el arancel fue eliminado, en razón de que la industria de las escobas de sorgo de los Estados Unidos no había realizado suficientes esfuerzos para adaptarse a la competencia de las importaciones

Casa Blanca, Oficina del Secretario de Prensa, 1998

- *Reglamentaciones sanitarias y fitosanitarias.* Quienes pretendan exportar productos agrícolas hacia Estados Unidos deben financiar todos los gastos que les son impuestos desde el Departamento de Agricultura de aquel país, en concepto de investigación y aprobación de las mercancías en cuestión.

El plan del Departamento de Agricultura comprende nueve salvaguardias específicas para evitar el ingreso al país de plagas exóticas, entre las que cabe mencionar las inspecciones en las plantas de empaque y en los puertos de arribo, una distribución limitada y la existencia de servicios permanentes sobre el terreno.

Existen barreras sanitarias que afectan a la mayoría de las frutas y legumbres, y en gran parte de los casos, la necesidad de contar con una licencia de importación constituye un obstáculo adicional. Por ejemplo, tanto las uvas como las manzanas deben someterse a un proceso de enfriamiento especial, mientras que los ñames y otras legumbres deben tratarse con bromuro de metilo. Las manzanas son una de las principales frutas que Brasil exporta a los Estados Unidos, pero su ingreso está limitado a los puertos del Atlántico Norte. Los mangos deben someterse a un tratamiento de inmersión en agua caliente y contar con un certificado que incluya el texto siguiente: “USDA-APHIS treatment with hot water”. Finalmente, todos estos productos deben tener documentación específica certificada por el representante del Servicio de Inspección de la Salud Animal y Vegetal (APHIS) del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos en Brasil.

En los Estados Unidos se aplica una política de “riesgo nulo”, según la cual se prohíben todas las importaciones de carne provenientes de los países que han tenido brotes recientes de fiebre aftosa o peste bovina. Para que un país pueda exportar carne a los Estados Unidos no se deben haber producido brotes de estas enfermedades y se debe haber erradicado la vacunación contra ellas durante un año.

Luego, cada exportador debe comunicarse con los servicios veterinarios de su país para solicitar una inspección, seguida de otras inspecciones realizadas tanto por el Servicio de Inspección de Seguridad de los Alimentos como por el APHIS. La empresa que solicita la inspección debe sufragar los gastos correspondientes.

Otra línea de recursos que influyen decisivamente en el desempeño comercial de Estados Unidos proviene directamente de las medidas de apoyo a su producción nacional:

- *Programas de garantías de créditos de exportación.* Se trata de los programas de promoción de las exportaciones estadounidenses de la Corporación de Crédito para Productos Básicos. Buscan aumentar las exportaciones a los países donde se necesitan créditos para financiar las compras y donde las instituciones financieras privadas no proporcionan los fondos sin la garantía de la Corporación. Habitualmente el programa asegura hasta el 98% del capital y una parte de los intereses.

Para cada ejercicio económico, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos asigna aproximadamente 5.500 millones de dólares a sus programas de comercio. Naturalmente, la generosidad de estas subvenciones genera situaciones desfavorables para los productores agrícolas latinoamericanos, que no pueden competir con los bajos precios y la facilidad de acceso al crédito que puede ofrecerse a los exportadores de los Estados Unidos.

- *Programa de garantías de crédito a los proveedores.* Su objetivo es alentar a los exportadores estadounidenses a que amplíen, mantengan o desarrollen mercados para los productos básicos agrícolas de los Estados Unidos en las zonas en que no puedan acceder al financiamiento comercial sin el pago de una garantía por parte de la Corporación de Crédito para Productos Básicos.
- *Programa de garantías de crédito para infraestructura.* Busca crear infraestructura relacionada con la agricultura en los mercados emergentes y aumentar las ventas a los mercados que, al no contar con instalaciones adecuadas para el almacenamiento, procesamiento o manipulación, puedan restringir la demanda.

En el ejercicio económico de 1998 los Estados Unidos asignaron 155 millones de dólares a los mercados emergentes de todo el mundo y para el ejercicio económico de 1999 la cifra fue de 190 millones de dólares.

En noviembre de 2001, todos los países pertenecientes a la OMC (con Estados Unidos y la Unión Europea a la cabeza) acordaron dar inicio a una Nueva Ronda de negociación (la novena) que deberá cumplir con una serie de compromisos en torno a la liberalización del comercio internacional y de apertura y acceso a los mercados, antes de enero de 2005.

A pocos meses de suscrito el acuerdo (y tras haber abogado por su concreción), el Congreso de Estados Unidos emite la siguiente Ley de protección a su producción agrícola:

La ley agrícola de Estados Unidos

En mayo de 2002, el Poder Legislativo de Estados Unidos aprobó la Ley Agrícola. El impacto de esa medida es fundamental, dado que Estados Unidos es el primer importador y exportador de productos agropecuarios y tiene el complejo agroindustrial más integrado, importante y diversificado del mundo.

Como hemos podido observar, el andamiaje protector de la agroindustria de Estados Unidos, extraordinariamente minucioso y sofisticado.

La nueva Ley prevé subsidios por 173.000 millones de dólares en diez años (equivalentes a la mitad del Producto Bruto Interno del sector agropecuario de Estados Unidos en 2001, sin considerar los subsidios directos). Ese monto de subsidio es comparable con el valor del Producto Bruto Interno de la agricultura de toda América Latina.

La Ley se orienta a proteger a los productores locales, principalmente los grandes y, de modo no explícito, al complejo agroindustrial de Estados Unidos (insumos, maquinaria, procesamiento, comercio, banca, etc.). Dota a los agricultores de un piso en sus resultados y a todos los agentes del sistema agroindustrial de previsibilidad, con lo que pueden tomar sus decisiones sobre bases más predecibles. Se genera así un espacio para los inversores radicalmente diferente al que les ofrecen los países subdesarrollados.

M. Buxedas, 2002

En conclusión:

Las negociaciones sobre el ALCA entrarán en una etapa de definiciones a partir de la segunda mitad de 2002. No obstante, las percepciones nacionales acerca del proceso han sido y siguen siendo disímiles. No parecerían existir razones para suponer que las asimetrías Norte - Sur, que caracterizan el intercambio continental en las condiciones actuales, pudieran superarse. Aún más: las últimas señales que ha dado Estados Unidos, lejos de suavizar las disparidades ha contribuido a ampliarlas. Pese a ello el proceso sigue en pie, tanto como la insistencia de Estados Unidos por concretarlo.

En estas circunstancias, la dirección que finalmente adquieran las negociaciones depende críticamente de la posición que adopten las economías latinoamericanas: Estados Unidos y Canadá tienen mucho que ganar, parecen saberlo y diseñan las propuestas que son funcionales a sus estrategias. En ocasiones, incluso soslayan el cumplimiento de ciertos compromisos en aras de la defensa de sus intereses... pero ¿y el resto?

Para los países latinoamericanos es vital que las negociaciones se desarrollen sobre la base de los principios de reciprocidad y transparencia. Sobre todo Estados Unidos buscará avanzar sobre temas vinculados al comercio de servicios, el trato de las inversiones, las compras del Estado y los derechos de propiedad intelectual. Pues entonces, los países latinoamericanos deberían aspirar a que las negociaciones incluyeran los temas relacionados con la agricultura, la política de subsidios, la política de créditos, las disposiciones sobre competencia, entre otras cuestiones.

Si se decide avanzar en las negociaciones, es importante contar con una agenda lo suficientemente amplia como para permitir un avance equilibrado que refleje los intereses de todos los participantes y que tienda a reducir las asimetrías iniciales existentes. Es necesario que el ALCA contemple los intereses particulares de cada uno de los participantes y no sólo de los socios más poderosos, de lo contrario es discutible que revista alguna ventaja para los países latinoamericanos.

Alcanzar una Zona de Libre Comercio continental requiere la construcción de acuerdos y la aceptación de reglas comunes. Sin embargo, debido a las evidentes disparidades entre las economías involucradas en el proceso de integración, la necesidad de estándares compartidos no debe ignorar las diferencias en términos de desarrollo y tamaño. Reconocer estas diferencias depende del esfuerzo que se realice para admitir la necesidad de estudiar los casos particulares, de establecer plazos diferenciales, de instrumentar regímenes de transición y de analizar en particular la problemática de cada sector y producto. Implícitamente, esto significa que debería abogarse por la existencia de un espacio abierto a la hora de definir las modalidades de cumplimiento, y las exigencias del acuerdo.

Se está prometiendo todo tipo de cosas a los países de América Central y del Sur y el Caribe con respecto al ALCA. Se les dice que el comercio y las inversiones más liberalizadas crearán la potencia mundial más grande de la historia, ofreciendo prosperidad a los millones de habitantes en la región que actualmente no tienen ni trabajo ni esperanza. Los latinoamericanos deben analizar estas promesas detenidamente antes de firmar impulsivamente este pacto.

M. Barlow, 2001

V. OPOSICIÓN DE FUERZAS: ALCA vs. MERCOSUR

La actitud hacia el regionalismo hemisférico de los gobiernos latinoamericanos varía por un lado, debido al volumen de comercio ya intercambiado con Estados Unidos y por otro, al grado de protección existente en cada una de las economías. En un extremo se encuentra México, que avanzó rápidamente hacia la integración con América del Norte y Chile, primer país sudamericano en solicitar su inclusión en el TLCAN. En otro, el MERCOSUR que adoptó una actitud de espera, considerando la cooperación subregional como un instrumento de negociación frente a Washington, y al ALCA como una opción secundaria.

Entre los países de gran dependencia comercial con Estados Unidos (en la medida que destinan más 50% de sus exportaciones a ese mercado) se encuentran México, Haití y Honduras. Quienes envían entre el 25 y 50% de sus exportaciones hacia aquella economía: Costa Rica, Venezuela, Colombia y la mayoría de los miembros del Mercado Común Centroamericano y la Comunidad del Caribe. Los países del MERCOSUR, Chile, Panamá y Perú, exportan menos del 25% del total de sus ventas hacia la potencia del Norte.

V.1. *La posición del MERCOSUR*

Los países del MERCOSUR no han tenido históricamente una relación comercial significativa con Estados Unidos. La Unión Europea ha sido y es su socio comercial más importante, seguida por Estados Unidos en el caso de Brasil y en un tercer lugar en los casos de Argentina, Paraguay y Uruguay. Para estos, el comercio con sus socios de la región ha ocupado el segundo lugar e incluso en los últimos años, desplazando al tradicional mercado europeo.

El MERCOSUR es el bloque regional menos dependiente del ALCA porque Argentina y Brasil han diversificado de forma importante su comercio exterior y reducido su intercam-

bio con Estados Unidos. En 1990, ambos países destinaban respectivamente 13.8% y 24.6% de sus ventas totales a ese país. Para 1997 los porcentajes se habían reducido a 7,8% y 17.5%, en cada caso.

Brasil llegó incluso a proponer la creación de un Área de Libre Comercio sudamericana (ALCSA) a fin de impulsar una articulación comercial y económica entre los países y grupos de países de la zona que condujera exclusivamente a la conformación de un espacio sudamericano.

Para la economía brasileña, la integración con Estados Unidos implica altos riesgos, en particular para la industria y el comercio de maquinarias eléctricas y no eléctricas, química e informática. De igual manera, el sector agrícola se vería afectado tanto en Argentina como en Brasil, pues tendría que competir con producciones que se han desarrollado gracias a los enormes subsidios del gobierno estadounidense. Rubros como el jugo de naranja, textiles y azúcar se verían seriamente afectados. También el sector de servicios brasileño podría verse desplazado por el ALCA.

Brasil no está convencido aún de abrir su mercado a Estados Unidos, por lo que no muestra mayor entusiasmo por el acuerdo continental. Incluso México, no está dispuesto a arriesgarse por impulsar el proyecto integracionista, pues cuenta ya con su propio modelo comercial con Canadá y Estados Unidos y no estaría tan ansioso por ampliar sus privilegios a otras naciones.

En consecuencia, el bloque tiene razones para no plantearse una adhesión inmediata a la propuesta, y en ese escenario es lícito reflexionar acerca de cuáles pueden ser los costos y beneficios de un ALCA para el MERCOSUR.

V.2. *¿Gana el MERCOSUR?*

Las tarifas que aplica Estados Unidos a las exportaciones sudamericanas son bajas y las posibilidades que tiene el MERCOSUR de ampliar sus ventas mediante las negociaciones del ALCA son limitadas, porque el verdadero obstáculo radica en la aplicación de barreras no arancelarias.

Se estima que si se eliminaran por completo las tarifas preferenciales que impone Estados Unidos, el posible incremento del comercio del MERCOSUR alcanzaría apenas un 13%.

Frente al MERCOSUR, el mayor potencial del ALCA corresponde a Estados Unidos: más de 45% de sus exportaciones (maquinaria, equipo de transporte, químicos)

aún enfrenta altas barreras arancelarias y no arancelarias en América Latina, en particular en el MERCOSUR y las mismas serían removidas si se concreta la apertura comercial.

En ese caso, los países sudamericanos desplazarían a otros proveedores como la Unión Europea y el resultado sería todavía más grave si el ALCA avanzara por medio de la integración individual, pues incluso propiciaría la pérdida de los socios latinoamericanos, que en la actualidad presentan una relación comercial en crecimiento.

Los potenciales costos de la participación del MERCOSUR en el proceso del ALCA se vinculan centralmente a los ajustes estructurales que deberán realizarse en el campo productivo e institucional durante el período de transición. Esos costos pueden verse acrecentados por las posibles respuestas defensivas de países o bloques extra ALCA, circunstancia que impactaría especialmente en Argentina y Brasil, dado que estos países, tienen a los europeos y en menor medida a los asiáticos como origen de una parte significativa de la inversión extranjera directa.

G. Rozenwurcel, 2001

Una de las razones de peso que suelen esgrimirse para ingresar al ALCA es de carácter defensivo, debido a que mantener el acceso al mercado de Estados Unidos es muy atractivo, sobre todo si con ello se impide la discriminación que podría generar la marginación. Si el MERCOSUR no se adhiriera al ALCA, y Estados Unidos firmara acuerdos con el resto de América Latina, ese país competiría en el mercado regional y marginaría al bloque. Quedar a un lado supondría una pérdida relativa de competitividad para los productos del MERCOSUR en los mercados del TLCAN y la ALADI y también la desviación de las inversiones. Desde esta posición, es ventajoso negociar, aun contra el costo potencial que significa.

Por otro lado, los países del MERCOSUR no pueden alcanzar a largo plazo un desarrollo sostenido si no ingresan en nuevos mercados. Para ello resulta imprescindible avanzar en las negociaciones con otros países y bloques comerciales. Las razones residen básicamente en que el tamaño económico de la región (especialmente en el marco de la crisis) no resulta suficiente y en que el acceso a mercados más desarrollados puede generar efectos positivos que no se pueden alcanzar exclusivamente a través de la integración entre países en desarrollo.

Hay quienes plantean que los beneficios más importantes se presentarán recién en el largo plazo, por la reasignación de inversiones y factores como la generación de economías de escala. Sin embargo, esta perspectiva podría resultar demasiado optimista, si se repara en que los países del MERCOSUR no cuentan con ventajas de localización geográfica como las que tiene, por ejemplo, México.

En medio de las evaluaciones sobre costos y beneficios, los países del MERCOSUR se niegan a adelantar los plazos de vigencia del ALCA a 2003 (como plantearon Chile y Estados Unidos.) El bloque argumenta a favor de mantener la fecha clave en

el año 2005 para avanzar en la reducción de asimetrías entre las economías. Aunque es claro que la disminución de las brechas entre los países involucrados no puede pensarse en términos de cinco, ni diez años, en el caso del MERCOSUR es importante que los plazos se prolonguen, sobre todo si se aprovechan para reorganizar el bloque, involucrar a los parlamentos y a los actores sociales en el debate y en la transformación de cara al nuevo escenario.

La discusión de una propuesta como la del ALCA implica para el MERCOSUR un riesgo, en términos de la propia concepción de los procesos de integración continental. El MERCOSUR no es solamente un acuerdo de liberalización comercial como el ALCA: tiene otros objetivos y otras estructuras de participación que deberían salvaguardarse. En este sentido, que el MERCOSUR prevalezca como tal no sólo es una cuestión relativa al mayor poder de negociación: se trata de resguardar un mecanismo de integración que se concibió para ir más allá de lo que efectivamente ha logrado hasta ahora, y ello implica su transformación en un proyecto de desarrollo alternativo para los países latinoamericanos.

Fortalecer la posición negociadora desde el MERCOSUR no es un tema menor, teniendo en cuenta las asimetrías que presentan los países participantes en el ALCA, y en consecuencia la complejidad que presentarán las negociaciones y lo difícil que será lograr un acuerdo equilibrado. La necesidad de prepararse para una negociación conjunta en el marco del ALCA podría servir para consolidar y profundizar la iniciativa regional.

Itinerario de las controversias

Cuando en mayo de 1997 se realizó en Belo Horizonte la *III Reunión de Ministros Responsables del Comercio* de los 34 países participantes de la Cumbre de Miami, a pesar del malestar de Estados Unidos, los delegados del MERCOSUR insistieron en la necesidad de avanzar gradualmente en la promoción del ALCA. Enfatizaron además, la premisa de preservación y consolidación de los agrupamientos regionales que ya se estaban afianzando en el continente.

La oposición del MERCOSUR, frustró el objetivo estadounidense de comenzar inmediatamente las negociaciones. El bloque del Sur insistió en la necesidad de tiempo para suavizar los profundos desequilibrios en los sectores industriales y de servicios entre Estados Unidos, Canadá y América Latina.

El punto de mayor controversia radicó en planteo directo hacia Estados Unidos, respecto a la necesidad derribar las barreras no arancelarias para alcanzar la integración comercial, discutiendo posteriormente la eliminación de los impuestos aduaneros. Pese a que Estados Unidos insistió en su se flexibilizó luego aceptando discutir todos los aspectos en conjunto.

En el caso particular de las negociaciones agrícolas, los países del MERCOSUR propusieron la eliminación de los subsidios a las exportaciones intra-hemisféricas, así como el disciplinamiento de otras medidas y prácticas referidas a la ayuda interna, a los créditos subsidiados, la presencia de las empresas comerciales del Estado y la ayuda alimentaria. Esta última consiste en subsidiar la producción de determinados productos para brindar con ella asistencia social. El cuestionamiento a estas medidas no radica en el fin sino en el instrumento utilizado, ya que la intervención del Estado en estos terrenos distorsiona las condiciones de producción de los bienes afectados.

Finalmente, se acordó emprender negociaciones en la *II Cumbre Hemisférica de Presidentes* en Santiago de Chile en abril de 1998. En la reunión, que recién se inició en setiembre, quedaron de manifiesto las pretensiones de Estados Unidos relativas a:

- que el ALCA funcionara para que no sólo las normas y políticas económicas de los países del hemisferio fueran compatibles con una Zona de Libre Comercio, sino que las mismas tendieran también a liberar e igualar normas internas, como las relacionadas con las compras gubernamentales, servicios, inversiones y competencia.
- establecer las condiciones para impulsar el ALCA a partir de acuerdos comerciales bilaterales, que a mediano plazo deberían eliminar las barreras al comercio y a la inversión en áreas estratégicas.

Frente a esto, el MERCOSUR propuso impulsar el regionalismo, fortalecer los procesos de integración en marcha y negociar el ALCA por bloques regionales. La idea de los países del MERCOSUR era que la convergencia hacia la unión continental debía tener en cuenta las necesidades de cada uno de los participantes. Lo más importante era que insistía en negociar el desmantelamiento de las trabas de origen no arancelario como primer paso.

Para que Estados Unidos pudiera aceptar esa demanda, el Congreso debía aprobar una negociación fast track (“vía rápida”). Esta consiste en un permiso por el que el Congreso delega al Poder Ejecutivo las decisiones en materia comercial. De este modo, el Congreso puede ratificar sin enmiendas los acuerdos internacionales que impliquen cambios en la legislación interna de Estados Unidos. Por ejemplo, la modificación de aranceles o de las medidas para-arancelarias, los subsidios agrícolas, las normas y procedimientos en materia de antidumping o las sanciones unilaterales previstas en la legislación comercial. Sobre principios de agosto de 2002, finalmente el Presidente Bush obtuvo del Congreso la sanción de la Ley. A partir de ese momento, todas las negociaciones comerciales quedarán sujetas a lo que considere el Poder Ejecutivo de aquel país.

¿Por qué tardó tanto el Congreso Norteamericano en autorizar la “vía rápida”?

En Estados Unidos cada vez crecen más las protestas y la opinión pública negativa sobre el ALCA. Los fuertes grupos de sindicalistas y ambientalistas estadounidenses ejercen gran influencia sobre las decisiones del Congreso en esta materia, por lo que las negociaciones ente el Legislativo y el Ejecutivo no son sencillas. Además, la recesión de esa economía no corresponde al entorno más adecuado para negociar acuerdos de libre comercio.

Por otra parte, a la probable pérdida de empleos que provocaría la integración continental, cuestión que preocupa a los sindicatos y otras organizaciones civiles de aquel país, los legisladores temen que con el ALCA se sume el incremento de las desigualdades de ingreso, lo que agravaría las presiones sociales.

La creciente apertura económica de Estados Unidos ha generado mayor disparidad en la distribución del ingreso en perjuicio de los trabajadores con menor nivel de educación, debido a que estos se ven directamente afectados por la penetración de productos extranjeros más baratos, elaborados por trabajadores con similar calificación, pero peor remunerados.

Otra consideración se refiere a las consecuencias internas del aumento de la inversión estadounidense en América Latina, en un marco de liberación económica propiciado por el ALCA. Los capitales se invertirían principalmente en los sectores exportadores de las naciones latinoamericanas, pues tienen mayor dinamismo. Sin embargo, con los bajos salarios, si bien superiores a la media de sus países, los trabajadores de estos sectores no pueden consumir lo que producen, haciendo que la producción de las nuevas fábricas se exporte a Estados Unidos y compita con la nacional.

En el transcurso de las negociaciones Brasil ha sido el vocero del bloque del Sur, convirtiéndose en el único obstáculo significativo para Estados Unidos. Esto se debe a que Brasil parece haber visualizado que para el MERCOSUR ALCA implica riesgos.

A pesar de que el MERCOSUR ha ratificado la decisión de negociar como un conjunto, tan pronto como se inicien las negociaciones sustantivas podrá saberse cuán sólido es el compromiso. La capacidad para identificar intereses comunes y arbitrar las diferencias que existen entre los miembros frente al proceso del ALCA será, probablemente, la principal prueba de fuego para el bloque.

R. Bouzas, 2002

Para los socios del MERCOSUR, el ALCA constituye un doble desafío: tanto por la materia negociada como, porque requiere una capacidad estratégica para definir prioridades de política económica internacional y para evaluar la relación de costo y beneficio en las negociaciones.

VI. LA POSICIÓN DE LA SOCIEDAD CIVIL FRENTE AL ALCA

Para reflexionar y discutir:

Por voz y voto...

Antes de abordar el contenido de este apartado reflexione acerca de las siguientes preguntas:

- *¿Cómo visualiza el posicionamiento y la participación de las principales organizaciones sociales en el proceso de integración?*
- *¿Siente que existe movilización en torno a los temas que hemos planteado?*
- *¿Se tiene suficiente información?*
- *¿Consideran al ALCA tan importante como para merecer involucrase? ¿deberían hacerlo?*
- *La sociedad civil ¿cuenta con elementos como para definir la posición de los gobiernos con relación al progreso del proyecto? ¿No hay datos o no hay estrategia?*
- *¿Percibe un impulso al diseño de nuevas formas de participación?*
- *¿Siente que su voz es escuchada? ¿Siente que existe un espacio para influir en las decisiones de los Gobiernos?*
- *Esos espacios ¿existen o están en construcción?*

En los últimos tiempos, diversas organizaciones de la sociedad civil han promovido intensas movilizaciones y foros de debate acerca de la proyección del ALCA y sus consecuencias. Se han implementado activas campañas por parte de la Alianza Social Continental (ASC), la Alianza Chilena por un Comercio Justo y Responsable (ACJR), la Red Internacional de Género y Comercio (RIGC), entre otras organizaciones. El ALCA también ha sido objeto de discusión y análisis en el Foro Social Mundial que se ha venido realizando en Porto Alegre.

De todas las diversas propuestas de movilización, en este apartado únicamente analizaremos la expresión surgida de encuentros realizados en paralelo a las últimas reuniones continentales oficiales.

Las cumbres alternativas

En forma paralela a la reunión presidencial de 1998, se realizó en Santiago la Cumbre de los Pueblos de América, organizada por la Red Chile para Iniciativa de los Pueblos, la Central Unitaria de Trabajadores (CUT) y la Organización Regional Interamericana del Trabajo (ORIT), que congregó más de 1000 delegaciones de Organizaciones No Gubernamentales, congresistas y académicos de la región.

En respuesta a la Declaración de Santiago y su Plan de Acción, la Cumbre de los Pueblos presentó una propuesta, con 7 puntos básicos:

Establecer el ALCA no debe afectar los proyectos nacionales en marcha.

- Se debe desalentar la inversión especulativa y fomentar, en cambio, la productiva, al igual que el libre flujo de capitales.
- Los intereses corporativos no deben limitar la soberanía económica de los países de la región.
- El proceso de integración continental debe incidir en el mejoramiento de los estándares de vida de la población. “No debe permitirse que los países del Sur sean promovidos con base en sus bajos salarios, la alta protección social y ambiental o la precariedad laboral”.
- Los gobiernos deben preservar los esfuerzos locales, en especial en las comunidades rurales donde haya actividades económicas sustentables.
- La integración debe establecer límites sociales y ambientales al crecimiento económico.
- También debe asegurar el control democrático sobre la tierra, los recursos naturales y los territorios y derechos indígenas.
- Las medidas integracionistas deben reducir las desigualdades en y entre los países, así como entre sexos y razas.

La Cumbre de los Pueblos planteó que es necesario e inevitable actuar dentro de la *globalización*, pero sin aceptar que ésta es un proceso irreversible.

A comienzos de 2001, días antes de la *III Cumbre de Jefes de Estado de las Américas* en Quebec, se efectuó el Foro de Ministros de Comercio en Buenos Aires. En ambas reuniones oficiales, las organizaciones civiles del hemisferio fueron convocadas a realizar iniciativas paralelas, acompañadas por movilizaciones masivas.

En esa ocasión la Red Internacional de Género y Comercio reunida en Buenos Aires, dio a conocer una declaración que recoge la preocupación por los temas de democratización, asimetrías económicas, transparencia en la información, incorporación de aspectos sociales al tratado.

A los Ministros de Economía de las Américas participantes de la Sexta Reunión Ministerial de Comercio, Buenos Aires, Abril de 2001.

“...las grandes transformaciones en los mercados de trabajo de la región asociadas a la reestructura productiva y a la búsqueda de competitividad por la vía del abaratamiento de los costos laborales y la tendencia creciente a la flexibilidad laboral ligada a normativa, institucionalidad y política laboral, han afectado a importantes sectores de los trabajadores y deteriorado la calidad del empleo, por el aumento de la precariedad. Las asimetrías identificadas con relación al empleo de hombres y mujeres, la discriminación y la segregación laboral, es decir la concentración de mujeres en puestos de trabajo “femeninos”, han mantenido significativas brechas entre ingresos masculinos y femeninos, impidiendo la igualdad de oportunidades y desvalorizando las actividades calificadas como femeninas.

Con base en estos antecedentes y en el entendido que la reducción de las desigualdades entre naciones, dentro de los países, entre mujeres y hombres y entre razas y etnias debe ser uno de los objetivos centrales de cualquier acuerdo comercial, ante la inminente conformación del Area de Libre Comercio para las Américas (ALCA) creemos imprescindible manifestar nuestra profunda preocupación respecto a que este acuerdo aumente los ya negativos impactos de la liberalización y la desregulación de los mercados sobre la vida de los pueblos.

Por su parte, la sujeción de las negociaciones para la creación del ALCA a los principios de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en particular respecto al “trato nacional” supone aumentar el peso, cada vez mayor, de las grandes empresas y de las corporaciones en la evolución del comercio mundial, y en la capacidad de autonomía de las naciones a través de las inversiones en áreas básicas y estratégicas de las economías nacionales.”

“...Entendemos que el ALCA debe constituirse en un verdadero proceso de integración económica en base a criterios de gradualidad, flexibilidad y equilibrio es decir, capaz de promover un desarrollo armónico y balanceado entre los países que lo integran, reduciendo las brechas existentes entre las diversas economías y sociedades. De lo contrario aumentarían las tensiones y conflictos desde la sociedad hacia el sistema político poniendo en cuestión el propio proceso. Ello requiere respetar y compensar las asimetrías entre países y grupos sociales dentro de cada país, orientándose a crear las condiciones económicas, socioculturales, políticas e institucionales, que posibiliten y dinamicen la libre circulación, intercambio y desarrollo cooperativo de las personas, las ideas, los bienes materiales y culturales, y los recursos tecnológicos y financieros, en un contexto de sostenibilidad ambiental y equidad social y regional.

Exigimos la democratización de los debates y de la toma de decisiones económicas como un requisito indispensable aunque no suficiente para diseñar nuevas reglas justas y

sustentables sobre inversión, medio ambiente y trabajo en un contexto que tome en cuenta los intereses de los y las ciudadanas, ya que no sólo debemos aprobar la orientación económica y social en el ámbito hemisférico, sino participar en su diseño, implementación y evaluación”

“GARANTÍAS DEMOCRÁTICAS

Los acuerdos entre gobiernos deben garantizar la vigencia plena del Estado de Derecho de las instituciones democráticas, el respeto irrestricto a los derechos humanos de forma integral; la participación efectiva de la sociedad civil en el proceso de diseño, adopción e implementación de esos tratados definiendo claramente mecanismos transparentes de participación y responsabilidad de los distintos actores del proceso...”

“PARTICIPACIÓN DEMOCRÁTICA Y RENDICIÓN DE CUENTAS:

Desarrollar e implementar procesos y estructuras formales para asegurar que la sociedad civil y sus organizaciones representativas sean incluidas e involucradas en el debate sobre el comercio.

Desarrollar e implementar estructuras y procesos formales que asignen especial atención a los países en desarrollo para asegurar un comercio justo entre países.

Difundir los textos con el contenido de las negociaciones y las propuestas para que los ciudadanos y ciudadanas puedan discutir y proveer insumos basados en esos documentos...”

“RESPECTO DE LOS DERECHOS LABORALES:

Reconocer que las normas laborales y otras medidas que mejoren el bienestar no pueden ser librados al juego del mercado, incluyendo disposiciones que garanticen los derechos elementales de los y las trabajadoras, que brinden asistencia apropiada para paliar los efectos negativos de los ajustes producto de la apertura de los mercados y que promuevan el mejoramiento de las condiciones laborales y estándares de vida de los y las trabajadores y sus familias.

Crear un grupo de trabajo sobre asuntos laborales y sociales como parte de las estructuras de negociación del ALCA con participación tripartita, que permita negociar normas básicas en materia laboral para las Américas, tomando los avances en materia de protocolos sociales ya concretados en otros acuerdos de integración como el Mercosur.”

VII. BALANCE Y PERSPECTIVAS

La mayoría de las estimaciones realizadas apuntan en una dirección común: la ganancia potencial de los países de la región con un Área de Libre Comercio con Estados Unidos resultaría bastante modesta. Algunos estudios cuantifican el efecto, señalando un aumento del comercio de 8,8% si se eliminan las barreras no arancelarias y de 6,6% si sólo se suprimen las tarifas normales (porque las exportaciones de la región se concentran en producción primaria que entra a Estados Unidos con bajos aranceles.) Por el contrario, son amplias las posibilidades de Estados Unidos de incrementar su comercio, pues las barreras arancelarias que aún aplican las economías latinoamericanas son altas y existe la posibilidad de removerlas mediante actuales políticas comerciales.

Dada la dimensión del acuerdo y los socios involucrados, el ALCA implica un muy complejo conjunto de riesgos y oportunidades que los países deberán analizar cuidadosamente.

La constitución del ALCA introduce un cambio radical en el escenario en que los países del hemisferio negocian acuerdos de liberalización preferencial y de integración económica en los siguientes aspectos:

- Se trata de un proyecto que incluye a todos los países del hemisferio (excepto Cuba).
- No lo sustenta una motivación histórica por la unidad, sino una agenda de temas netamente comerciales o directamente vinculados a estos como las inversiones, la política de competencia, etc.

Del primer aspecto surge que el ALCA tiene, por lo menos potencialmente, la capacidad para imponerse y desdibujar la vasta red de preferencias comerciales tejida a lo largo de las últimas décadas entre los países del hemisferio y, en especial, entre los miembros de la ALADI.

En cuanto al segundo, se deduce que el acuerdo “competirá” con otros tratados vigentes, tanto en lo que se refiere a las preferencias comerciales como en lo relativo a las normas y disciplinas aplicables a las políticas comerciales y no comerciales.

En San José de Costa Rica (1998) se pactó que los acuerdos subregionales o bilaterales o los esquemas de liberalización que sean más profundos y/o de mayor alcance que el del ALCA, se preservarían, incluso después de la entrada en vigencia de éste. La VI Reunión Ministerial de Buenos Aires (abril de 2001) reiteró la directiva emanada de la IV Reunión Ministerial. Sin embargo, es plausible considerar que el efecto competencia del ALCA tiende a ejercerse en forma intensa sobre estos acuerdos subregionales y bilaterales.

Los flujos comerciales intra-ALADI se caracterizan por la especialización en manufacturas y la diversificación en términos de productos no tradicionales. En cambio, la inserción de los países de la Asociación (con excepción de México y, en cierta medida, del Brasil) en los mercados de Estados Unidos, se hace sobre la base de un intercambio de corte más tradicional.

Por lo tanto:

- es muy relevante preservar las preferencias intra-ALADI que desempeñan un papel destacado en la generación de flujos comerciales no tradicionales entre los países miembro.
- no es nada obvio que la mejora del acceso al mercado de Estados Unidos, que eventualmente surja del ALCA, permita expandir las exportaciones de manufacturas y productos no tradicionales provenientes de los países de la ALADI para aquel mercado, donde existen condiciones muy específicas de competencia, abundan las normas y exigencias de certificados, regulaciones, y otras barreras a la entrada.

Con respecto al sistema de apoyo, por el momento no se advierte la intención de sistematizar una variedad de tratamientos especiales y diferenciados que de todas maneras se insinúan en los distintos Grupos de Negociación, habida cuenta de las insuficiencias y disparidades estructurales entre los países que concurren al proyecto de integración hemisférico.

En este sentido, es necesaria la caracterización de un sistema de apoyo que contemple las disparidades e insuficiencias estructurales en el ALCA mediante una normativa “asimétrica” que no se dirija exclusivamente a las llamadas “pequeñas economías”, sino que contemple la diversidad de condiciones que definen aquellas disparidades e insuficiencias estructurales.

Por otro lado, existen posibilidades para que:

- los países de la ALADI, en especial a aquellos menos favorecidos por preferencias y más afectados por barreras comerciales, como los del MERCOSUR, obten-

gan con la liberalización del acceso a aquel mercado un incentivo no despreciable para participar en el ALCA. Seguramente este incentivo crecería en forma significativa si el ALCA permitiera la eliminación de los picos arancelarios y de las medidas no arancelarias que afectan a las exportaciones de los países de la ALADI en Estados Unidos.

En síntesis, para los estados latinoamericanos y caribeños que serán parte del ALCA, los principales desafíos planteados residen en adquirir capacidades para:

- identificar los intereses nacionales con respecto a ramas, sectores, bienes y servicios, definiendo los instrumentos y las medidas de política comercial más adecuadas
- sistematizar la acción negociadora mediante planteos consistentes a lo largo de toda la materia incluida en esa negociación sabiendo que los instrumentos de lealtad comercial internacional (medidas antidumping y derechos compensatorios), también pueden superponerse con los de defensa de la competencia
- compatibilizar (y exigir a los demás Estados parte la misma compatibilización) las preferencias negociadas en el acuerdo de que se trate con las negociadas en otros acuerdos de integración entre Estados parte de aquel mismo acuerdo o con terceros Estados parte.

En la práctica, si se realiza una recorrida por los grupos de negociación que trabajan para el ALCA, se observa que en líneas generales, no se ha avanzado suficientemente en ninguno de los aspectos mencionados. La excepción es la identificación de los intereses nacionales y la definición de los instrumentos y medidas adecuadas (aunque esto último sólo es cierto en el caso de los países que ya han celebrado otros acuerdos de nueva generación y han tenido la oportunidad de evaluar los resultados de la materia negociada en ellos.)

El mayor problema a dirimir en las negociaciones va más allá de las propuestas puramente vinculadas a los intercambios comerciales. Se trata del modo en que va a abordarse el profundo desequilibrio estructural entre los países latinoamericanos y los norteamericanos:

Las diferencias de política económica interna, si no son armonizadas, o si al menos no se acuerdan mecanismos que reduzcan su impacto, pueden representar la aparición y modificación intempestiva de costos diferenciales y por lo tanto, dar lugar a desplazamientos y polarización de inversiones.

En cuanto al grado de desarrollo tecnológico, la disminución del tamaño de diferentes tipos de equipos y bienes de capital, así como la evolución de las tecnologías de comunicación y transporte tienden a facilitar los cambios de localización. Este riesgo se incrementa con programas de liberalización comercial que como el ALCA, cubren una vasta extensión. Los efectos de la mayor movilidad del capital recaen esencialmente sobre las economías de menor desarrollo relativo, que presentan una me-

nor integración industrial, tanto vertical como horizontal, que otras economías de la región y que, por ello, tienen también menor poder de retención de la IED localizada en su territorio, cuando se producen esas asimetrías.

El tema de la armonización de estándares legales de mínima protección del medio ambiente y del trabajo también es relevante. Sería deseable la incorporación al ALCA, de cláusulas que reconocieran a los países miembro de ALADI, el derecho a fijar disciplinas de armonización de sus estándares legales de mínima protección, tanto con respecto al medio ambiente como al trabajo humano. De este modo, se evitaría el riesgo de una eventual equiparación con estándares propuestos por Estados Unidos y Canadá que, dadas las conocidas condiciones de insuficiencia y disparidad estructural, los países de ALADI no podrían cumplir.

La negociación y adopción de posturas firmes en estas materias es quizá el mayor desafío, porque implica coordinaciones y consensos entre los países latinoamericanos. Estos requieren de tiempo y de una capacidad de decisión política en los países miembro de ALADI, que se manifestarán sólo si existe una previa concertación de los compromisos hemisféricos.

Es importante que los Tratados comerciales se rijan por los estándares internacionales, lo que significa respetar los convenios internacionales suscritos en diversos pactos y convenios: el Pacto de San José sobre los Derechos Económicos, Sociales y Culturales o la Declaración de Beijing, sobre la eliminación contra toda forma de discriminación hacia las mujeres, o las convenciones de la agenda 21 de Naciones Unidas, particularmente la convención sobre cambio climático.

Es imprescindible hacer valer el derecho internacional y los diversos pactos, acuerdos y convenciones suscritos en el ámbito oficial, utilizando el espacio de las negociaciones para enriquecer el marco legal nacional, y avanzar en la protección de las normas regulatorias internas.

Las preguntas que subyacen a las conversaciones comerciales frente al ALCA son las siguientes: ¿se trata de mejorar la vida de las personas en el marco de un fenómeno de *globalización* equitativo o de hacer a los países latinoamericanos más rentables al mercado externo, y más competitivo para aquellos sectores que estén en condiciones de jugar con las reglas impuestas por los organismos financieros multilaterales y las empresas transnacionales? ¿Será esta la forma posible de avanzar hacia la implementación de principios del derecho internacional, consagrados en pactos suscritos por los Estados, en una especie de “*globalización* de los derechos”, o la dimensión internacional abarcará sólo las reglas de la Organización Mundial de Comercio, OMC?

El ALCA está en proceso y la participación ciudadana presionando para la democratización de las negociaciones es la única garantía de que éstas aseguren un camino hacia el desarrollo humano sustentable.

A MODO DE EVALUACIÓN

Pasando en limpio...

A continuación se presentan una serie de afirmaciones implícitas en las discusiones previas. Señale con cuáles está de acuerdo y con las que no considerando un rango de aprobación del 1 al 5 donde 1 significa total desacuerdo y 5 total acuerdo. Poner en común las respuestas y construir una conclusión grupal sobre ellas.

<i>La integración refuerza la capacidad de maniobra de las economías individuales, porque deben tratar de ganarse un lugar en un espacio mayor.</i>	1	2	3	4	5
<i>El ALCA es un acuerdo inducido por Estados Unidos en beneficio de sus empresas trasnacionales.</i>	1	2	3	4	5
<i>Las asimetrías que puedan existir entre los países participantes del ALCA crean condiciones diferentes para cada uno: unos serán locomotora y otros furgón de cola.</i>	1	2	3	4	5
<i>Para los países latinoamericanos la principal amenaza de la integración comercial deriva de sus grandes dificultades para competir, que se originan en el proteccionismo de Estados Unidos y Canadá frente a su liberalismo.</i>	1	2	3	4	5
<i>La integración ayudará a resolver los problemas internos.</i>	1	2	3	4	5
<i>La capacidad interna de los gobiernos debe reforzarse para responder a los intereses locales. La inserción exitosa de una economía en el mercado global debe comenzar por planes de desarrollo locales.</i>	1	2	3	4	5
<i>El problema central en América Latina en términos de comercio tiene que ver con las dificultades de establecer una estrategia común como resultado de diversidad de intereses y estrategias de desarrollo, y la falta de voluntad política para llevar adelante cambios en muchos países de la región.</i>	1	2	3	4	5
<i>Una participación activa e informada de las organizaciones sociales en el proceso de integración es estratégicamente importante.</i>	1	2	3	4	5
<i>Mientras el ALCA no contenga ninguna disposición deliberada para convertir a las políticas comerciales en sensibles al género, no será más que un nuevo esquema de reproducción de desigualdades.</i>	1	2	3	4	5

La perspectiva de análisis que hemos adoptado en cada uno de los temas de comercio internacional ha tenido como común denominador el principio de equidad de social y por ello de género, como base indispensable para abrir el camino hacia el desarrollo sustentable.

Como lo planteamos al inicio, el corolario de nuestro trabajo podría sintetizarse en tres principios rectores:

- ◆ *El comercio debe ser una herramienta para el desarrollo, y no un fin en si mismo. Debe alentar el desarrollo económico, social, cultural y político de los ciudadanos, particularmente de los más pobres.*
- ◆ *Los acuerdos comerciales deberían contribuir a la igualdad de género.*
- ◆ *Los acuerdos comerciales deberían negociarse de manera democrática, abierta y transparente.*

Tras el camino que hemos recorrido en los temas analizados y a la hora del balance final es justo dar respuesta a la pregunta que nos convocó inicialmente a la reflexión y al intercambio sobre estos asuntos: el comercio ¿una oportunidad para la equidad de género? Sí.

Antidumping: Conjunto de reglas para impedir la competencia desleal de los productos que realizan dumping.

Arancel: Impuesto a las importaciones, que puede ser un porcentaje del valor del bien o una tarifa fija.

Arancel Externo Común: Tarifas aduaneras que adoptan un conjunto de países a efectos de gravar las importaciones de bienes y servicios originarios de otros países.

Balanza Comercial: Diferencia entre las exportaciones e importaciones de bienes y servicios que realiza un país durante el transcurso de un ejercicio económico.

Bien (ver producción): Los bienes resultantes de la actividad productiva se pueden clasificar en función de su destino (consumo o producción) o de si estarán sujetos a nuevas transformaciones. En este último caso se dividen en materias primas o insumos intermedios (cuando participan en un nuevo proceso productivo) o bienes finales (si ya no alterarán sus características).

Cambio tecnológico: Cambio del proceso de producción o introducción de nuevos productos que permiten obtener un nivel de producción mayor o mejor con la misma combinación de factores

Competitividad: A nivel de una economía, se refiere a la capacidad de incrementar (o al menos sostener) la participación en los mercados internacionales, con un alza simultánea en el nivel de vida de la población. En términos de las empresas, se logra cuando se consigue sostener los patrones de eficiencia vigentes en el resto del mundo en cuanto a utilización de recursos y calidad del producto o servicios ofrecido a un precio igual o menor al internacional.

Crecimiento económico: Se refiere al incremento de los bienes y servicios ofrecidos al mercado, de un período a otro.

Déficit (de Balanza Comercial): Se produce cuando las importaciones de bienes y servicios supera el monto total de exportaciones realizadas por el mismo concepto.

Desarrollo (sustentable): Proceso por el que es posible dar satisfacción a las necesidades del presente sin comprometer la posibilidad de futuras generaciones para dar satisfacción a sus propias necesidades. Se alude no solo a necesidades económicas, sino a todas las que posibilitan a los individuos ampliar su capacidad humana en forma plena y dar a esa capacidad el mejor uso en todos los terrenos, ya sea el económico, el cultural o el político.

Desempleo: Describe la situación de aquellas personas en edad de trabajar que, queriendo hacerlo, no consiguen empleo. Comprende a desocupados propiamente dichos (esto es, quienes perdieron su puesto de trabajo); desocupados en Seguro de Paro y a quienes buscan trabajo por primera vez.

Desregulación: Se refiere a los procesos de cambio de la legislación o incluso a la desaparición de ciertas normas asociados a la necesidad de eliminar o disminuir las rigideces que impiden los ajustes en los mercados.(cambiar la explicación).

Devaluación monetaria: disminución del valor de una moneda con relación a otras, inducido por mecanismos de mercado.

Dumping: Cuando al mercado de un país ingresa un producto extranjero cuyo precio es inferior (por diferentes motivaciones) al precio vigente en el mercado del país de origen o exportador.

Economías de escala: Disminución del costo promedio de producción o crecimiento de la productividad, derivado del aumento de todos los factores de producción en la misma proporción.

Eficiencia: uso óptimo de recursos escasos.

Empleo Precario (precariedad): se refiere a los empleos que carecen de la cobertura de Seguridad Social, son inestables o presentan otros problemas en la calidad.

Equidad: Se refiere a la igualdad de oportunidades y a la justa distribución de resultados. En su dimensión económica en particular, el concepto implica una justa distribución del ingreso de modo que refleje fielmente el aporte de los agentes económicos al proceso productivo.

Estándares técnicos: Se trata de disposiciones como las sanitarias, fitosanitarias, sobre envases y marcas, sobre protección del medio ambiente, sobre registros, entre otras. Surgen para reconocer a cada país el derecho de crear regulaciones que se ajusten a sus objetivos de seguridad, salud o medio ambiente.

Exportaciones: Conjunto de bienes y servicios producidos por la economía de un país que son vendidos a otros.

Flexibilidad laboral: Se trata de un concepto que admite por lo menos dos acepciones. Por un lado, alude a la eliminación o disminución de rigideces que impiden el ajuste en el mercado de trabajo debido a la presencia de instituciones, regulaciones y conflictos colectivos. En este sentido, es similar al término desregulación en el mercado de trabajo. Por otro lado, refiere también a cambios al interior del proceso productivo y la organización del trabajo (polivalencia, remuneración por rendimiento, etc.).

Género: Alude a la construcción social del “ser” mujer y hombre y de los diferentes roles asignados a cada uno en función de su sexo biológico. Involucra a los roles y conductas aprendidos, y en consecuencia, modificables a través del tiempo y con amplias variaciones al interior y entre culturas.

Globalización: Alude a la integración sin precedentes de los procesos económicos, políticos y sociales a nivel mundial. Consiste en un proceso de transformaciones en el campo de la ciencia y la tecnología, el comercio, las finanzas y la inversión tales que determinaron una interconexión de las economías a escala mundial, como nunca antes imaginamos.

Importaciones: Se trata de los bienes y servicios producidos fuera de las fronteras nacionales y adquiridos por los agentes locales.

Industrialización sustitutiva de importaciones: Esquema de crecimiento económico que estimula el desarrollo industrial a través de una política comercial proteccionista y sistemas de control

de tipos de cambio múltiples, orientado al reemplazo de los productos importados por bienes producidos a nivel nacional.

Inversión: Parte del esfuerzo productivo que no tiene como destino la satisfacción de las necesidades inmediatas (consumo), sino la creación de nuevos bienes.

Inversión Extranjera Directa (IED): Son los flujos internacionales de capital por los que una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país. No sólo implica una transferencia de recursos sino también la apropiación del control, es decir, la filial no solamente tiene una obligación financiera hacia la empresa matriz: es parte de la misma estructura organizativa.

Liberalización: Proceso por el cual los instrumentos de política económica se orientan a disminuir la intervención del Estado en la economía apostando a los mecanismos de mercado como reguladores de las relaciones entre los agentes de la economía. Se produce en todas las áreas de participación del Estado: comercial, laboral, financiera, fiscal, etc.

Macroeconomía: Rama de la economía que analiza los cambios en los indicadores económicos agregados como el producto bruto interno, la balanza de pagos, etc.

Mercado: Ámbito en que los oferentes (vendedores) y demandantes (compradores) de bienes y servicios se encuentran para realizar los intercambios, determinándose en ese proceso el precio y las cantidades transadas.

Mercado Común: Forma de integración que incluye la Unión Aduanera y además la libre circulación de factores de producción (personas y capitales).

Nación Más favorecida (Cláusula de): Establece que las concesiones comerciales obtenidas a través de negociaciones bilaterales serán automáticamente extendidas al resto de los países, lo cual impide un trato discriminatorio a terceros países en las relaciones comerciales.

Plataforma de Acción de Beijing: Documento emanado de la Cuarta Conferencia Mundial sobre la Mujer reunida en Beijing (China), 1995.

Política económica: Conjunto de instrumentos con los que cuentan los Gobiernos para ejercer su influencia sobre la actividad económica. Se refiere a las medidas de orden fiscal, monetario, comercial, laboral, que se elaboran a nivel del Estado y se traducen en decisiones sobre el funcionamiento de la economía en cuestión.

Políticas macroeconómicas: Gestión de los grandes agregados de la economía, fundamentalmente en lo que se refiere al equilibrio externo, al déficit fiscal y a la coordinación de los mercados de trabajo y de capital, de bienes y de servicios.

Producción: Actividad humana que permite, a través del uso de las posibilidades de la naturaleza, dar satisfacción a las diferentes necesidades. La actividad que se desarrolla es llamada trabajo. Los resultados del proceso de producción (productos), pueden clasificarse como bienes (cuando son materiales) y servicios (cuando no son tangibles), como el caso del comercio, transporte o la actividad financiera.

Producto Bruto Interno (PBI): Valor del conjunto de bienes y servicios finales producidos dentro de las fronteras nacionales durante determinado período (en general, un año).

Regionalismo Abierto: Expresión acuñada por la CEPAL que describe situaciones en que los gobiernos practican una apertura externa preferencial porque aun sintiéndose comprometidos con los principios y disciplinas del sistema multilateral de comercio, deciden adherirse a él en forma paulatina.

RONDA Uruguay: Última ronda de negociación del GATT (1986) en que se incorporó a la agenda la necesidad de llegar a compromisos en torno a la desregulación de los intercambios en el sector agrícola y de servicios, que hasta ese momento no estaban incorporados al sistema tarifario del comercio internacional.

Salvaguardias: Disposición que a veces se incorpora en un acuerdo comercial, por la cual se permite a un país signatario suspender las concesiones arancelarias o de otro tipo cuando el incremento de las importaciones causa daños graves o amenaza causarlos a los productores nacionales de productos competitivos del mismo tipo.

Segregación laboral: Se refiere a la concentración de mujeres en ciertas ocupaciones consideradas “femeninas”. Se distingue la segregación horizontal que es la que se produce entre ramas de actividad, de la vertical que alude al orden jerárquico. Generalmente, la segregación por sexo reduce las oportunidades de empleo y de carrera laboral de las mujeres y mantiene los salarios femeninos más bajos que los de los hombres.

Subsidios: directos e indirectos. Los primeros consisten en un pago realizado a los productores nacionales que venden al extranjero. Los segundos, actúan a través de la devolución de aranceles sobre insumos importados, condicionada a ciertas metas de exportación, producción o empleo que constituyen incentivos a la exportación. En ambos casos, el efecto es mejorar los precios de venta y la colocación.

Superávit (de Balanza Comercial): Se produce cuando las exportaciones de bienes y servicios de una economía superan las importaciones realizadas por el mismo concepto.

Tarifa: Tabla o lista de aranceles, impuestos o derechos que pagan las mercancías cuando son importadas o exportadas o cuando transitan por una aduana.

Tecnología: Conocimiento disponible susceptible de ser aplicado a la producción. La forma concreta en que este conocimiento se aplique definirá la técnica de producción.

Trato nacional: Implica la exigencia de no discriminar contra los bienes importados, una vez que hayan traspasado las fronteras. Es decir, se otorgan las mismas facilidades a los productos e inversiones extranjeras que a las nacionales.

Trato preferencial: (ver Zona de Comercio Preferencial)

Unión Aduanera: Esquema de integración en que los países acuerdan, además de la eliminación de las barreras al comercio entre socios, el establecimiento de una política comercial común con el

resto del mundo. En particular, ella implica la determinación de un Arancel Externo Común con el resto del mundo y estrategias de negociación conjuntos.

Unión Económica: Estilo de integración en que los países involucrados se comprometen a concertar una Unión Aduanera con libre movilidad de factores de producción (personas y capitales) al interior del bloque (Mercado Común) y completar una unificación total de sus políticas monetarias y fiscales. Asimismo, se establece una autoridad central supranacional para ejercer control sobre los miembros, en los puntos de acuerdo.

Vía rápida (fast track): Permiso por el que el Congreso de Estados Unidos delega al Poder Ejecutivo las decisiones en materia comercial.

Zona de Comercio Preferencial: Se trata de un acuerdo entre países por el que se comprometen a reducir mutuamente los aranceles que gravan la entrada a sus mercados locales de ciertos productos intercambiados entre ambos.

Zona de Libre Comercio: Acuerdo entre países por el que se comprometen a eliminar todas las barreras arancelarias y no arancelarias para el comercio recíproco.

SIGLAS

AEC:	<i>Arancel Externo Común</i>
ALALC:	<i>Acuerdo Latinoamericano de Libre Comercio</i>
ALCA:	<i>Acuerdo de Libre Comercio de las Américas</i>
ALADI:	<i>Asociación Latinoamericana de Libre Comercio</i>
CEE:	<i>Comunidad Económica Europea</i>
CEPAL:	<i>Comisión Económica para América Latina</i>
FMI:	<i>Fondo Monetario Internacional</i>
GATS:	<i>General Agreement on Trade and Services (Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios)</i>
GATT:	<i>General Agreement on Trade and Tariffs (Acuerdo General sobre comercio y aranceles)</i>
IED:	<i>Inversión Extranjera Directa</i>
ISI:	<i>Industrialización por sustitución de importaciones</i>
MERCOSUR:	<i>Mercado Común del Sur</i>
OIT:	<i>Organización Internacional del Trabajo</i>
OMC:	<i>Organización Mundial de Comercio</i>
ONG:	<i>Organización No Gubernamental</i>
RIGC:	<i>Red Internacional de Género y Comercio (IGTN: International Gender and Trade Network)</i>
TLCAN:	<i>Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA: North-American Free Trade Agreement)</i>
TM80:	<i>Tratado de Montevideo de 1980.</i>
TRIMS:	<i>Trade-related Investment Measures (Medidas relativas al comercio y la inversión)</i>
TRIPS:	<i>Trade-related Intellectual Property Rights (Acuerdos sobre Comercio y Derechos de Propiedad Intelectual)</i>
UNCTAD:	<i>United Nations Conference on Trade and Development (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo)</i>
UNRISD:	<i>United Nations Research Institute for Social Development (Instituto de Investigación de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social)</i>

BIBLIOGRAFIA

- ACJR. 2001. *Globalización, ALCA y Democracia. De las Cumbres de Santiago de Chile a las Cumbres de Quebec, Canadá*. Canadá.
- ALCA: Um modelo insustentável de negociação, 2001.
Documento disponible en sitio web: <http://www.asc-hsa.org>
- Alianza Social Continental. 2001. *El proyecto del ALCA y los derechos de los inversionistas "un TLCAN plus"*. Análisis de un borrador del capítulo de inversiones del ALCA. Sitio web: <http://www.asc-hsa.org>
- Alianza Social Continental. 2001. *Alternativas para las Américas*. Sitio web: <http://www.asc-hsa.org>
- ALADI/SEC/Estudio 126. 2001. *El Comercio intrarregional de la ALADI en los años noventa*.
- ALADI/SEC/Estudio 132. 2001. *Definición de una estrategia para la preservación de las preferencias intra-ALADI en el acuerdo que establecería el ALCA*.
- ALADI/SEC/Estudio 133. 2001. *Evolución del proceso de integración regional durante 2000*.
- Alonso, J.M., Espino, A., Kaplun M., Mazzuchi, G. 1996. *Se nos vino el MERCOSUR*. FESUR-CIEDUR-DATES.
- Barlow, M. 2001. *El Área de Libre Comercio de las Américas y la amenaza para los programas sociales, la sostenibilidad del medio ambiente y la justicia social en las Américas*. En: Norma Sanchís, ed., *El ALCA en debate. Una perspectiva desde las mujeres*: 77-104. Buenos Aires: Biblos.
- Bouzas, R. 2001. *El Mercosur diez años después ¿Proceso de aprendizaje o déjà vu?*. *Desarrollo Económico*. Revista de Ciencias Sociales, volumen 41 (Nº162), julio-setiembre, 2001: 179-200.
- Briceño Ruiz J. 2001. *El Mercosur, México y el Caribe frente al Área de Libre Comercio de las Américas*. *Comercio Exterior*, volumen 51 (5), mayo de 2001: 396 – 402.
- Buxedas, M. 2002. *Las negociaciones internacionales sobre comercio y agricultura*. CIEDUR, Montevideo.
- Çagatay, N. 2001. *Género, Pobreza y Comercio*. Salt Lake City: Universidad de Utah - Departamento de Economía.
- Calderón, F. 2000. *La nueva cuestión social bajo la mirada del desarrollo humano*. Nueva sociedad Nº166
- Castro Escudero, Alfredo. 1998. *El ALCA: ¿proyecto de integración viable?* *Comercio Exterior*, volumen 48 (10), octubre de 1998: 820-825.
- CEM, 1999. *Sindicalismo, género y flexibilización en el Mercosur y Chile*. *Inserción laboral femenina*. Santiago de Chile: ed. Jaime Ensignia y Sonia Yáñez.
- CEPAL, 1991. *Transformación Productiva con Equidad*. Capítulo IV y V.
2000. *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*.
- CIESU. 1991. *Pequeños países en la integración. Oportunidades y riesgos*. Montevideo: FESUR.
- CIEPLAN. 1992. *Estrategia Comercial Chilena para la década del noventa*. *Elementos para el Debate*. Santiago de Chile: ed. Andrea Butelmann y Patricio Meller.
- Da Motta Veiga, P. y Halperín, M. 2001. *Impacto Del Alca En La Economía Del Paraguay y en sus negociaciones en la Aladi*. Seminario-Taller, Asunción, Paraguay.
- Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Sociales. 1999. *Economía para no Economistas*. Montevideo: ed. Ruben Tanzini.
- Devlin, R. y Ffrench-Davis, R. 1999. *Hacia una evaluación de la integración regional en América Latina*. *Comercio Exterior*, volumen 49 (11), noviembre de 1999: 955-966.
- Di Tella, Torcuato S. 2000. *¿Qué se gana con una integración sudamericana?*. *Desarrollo Económico*, volumen 40 (159), octubre-diciembre 2000: 519-536.
- Durano, Marina. 1999. *Gender Issues in international trade*. En: Jeanette Bell, ed. *Women's Strategic Planning Seminar on Gender and Trade*, pp76-98. Center of Concern and DAWN Caribbean, 1999.

- Elson, D. 1999. *Labor Markets as Gendered Institutions: Equality, Efficiency and Empowerment Issues*. *World Development*, 27(3): 611-627.
- Espino, A., Staveren, I. 2001. *Instrumentos para la equidad de género en los Acuerdos Comerciales UE-Mercosur-México WIDE-GEM-CISCSA*
- Floro, María S. 2001. *Dimensiones de Género en la agenda del financiamiento para el desarrollo*. Serie Desafíos. UNIFEM, Lima.
- Gaete B. Pablo, 2001. *EL ALCA ¿más allá del punto sin retorno?* *Comercio Exterior*, volumen 51 (8), agosto de 2001: 724- 734.
- GEM-WIDE-CISCSA. 2001. *Comercio Internacional y desigualdad de género. Un análisis de los acuerdos comerciales entre la Unión Europea y América Latina (...)*. WIDE.
- Gray J. 1998. *Falso Amanecer. Los engaños del capitalismo global*. Editorial Paidós, Serie Estado y Sociedad, Barcelona.
- Guillén Romo, Arturo. 2001 *Flujos comerciales en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. *Comercio Exterior*, volumen 51 (6), junio de 2001: 467-479.
- Ianni, Constantino, 1972. *La Crisis de la ALALC y las corporaciones Transnacionales*. *Comercio Exterior*, volumen 50, agosto de 2000: 82-91.
- IATP/WTO Watch World Forum on the WTO. 2001. *Final Declaration and Recommendations (Doha, Qatar, noviembre 2001)*.
- International Gender and Trade Network. (IGTN) *IGTN positions on the world trade organization*. Boletín Mensual, Noviembre de 2001. Vol. 01, N°5. (www.genderandtrade.net)
- Lerman Alperstein, A. 1999. *Mercosur, Estados Unidos y el ALCA*. *Comercio Exterior*, volumen 49 (11), noviembre de 1999: 970-975.
- Márquez, Gabriela. 2000. *Cincuenta años de comercio exterior*. *Comercio Exterior: 50 aniversario*, volumen 50, agosto de 2000: 2-38
- Martín, H. y Schumann H. 2000. *La trampa de la globalización*. Editorial Taurus.
- Mello, Fátima. 2001. *Los ejes del debate sobre el ALCA en América Latina*. En: Norma Sanchís, ed., *El ALCA en debate. Una perspectiva desde las mujeres*: 131-135. Buenos Aires: Biblos.
- Pey, C. y Trautmann M. 2001. *Las negociaciones para el TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CHILE Y ESTADOS UNIDOS*. ACJR-Coordinación Latinoamericana de la RIGC.
- PNUD, 2000. *Informe sobre Desarrollo Humano*. Naciones Unidas.
- Proequidad-GTZ-DINEM. 2000. *Género y cambio en la cultura organizacional. Herramientas para crear una organización sensible al género*. Autora: Díaz González, Olga. Comité Editorial: Guzmán, J., Hagmann, K. Santa Fe de Bogotá, Colombia.
- Rivas Mira, F. 1996. *Teoría de la globalización y el foro de Cooperación Económica Asia Pacífico*. *Comercio Exterior*, volumen 46 (12), diciembre de 1996: 956-962.
- Rodrik, D. 2001. *Las directivas globales del comercio. Como si el desarrollo realmente importara*. *United Nations Development Program*
- Román, Varinia (comp.) 2000. *Globalización, Seattle y estrategias ciudadanas*. ACJR, Colección sin Norte, REMTE, Santiago de Chile.
- Rozenwurcel, Guillermo. 2001. *Los países del Mercosur buscan su lugar en el mundo. El Alca y la nueva agenda de negociaciones internacionales*. Opciones PROSUR, FESUR.
- Sanchís, Norma (ed.). 2001. *El Alca en debate. Una perspectiva desde las mujeres*. Editorial Biblos. Unifem-Comercio y Género. Buenos Aires, Argentina.
- Tortora, Manuela. 1998. *Competencia, Comercio Internacional y Desarrollo: del círculo Virtuoso al círculo vicioso*. *Comercio Exterior*, volumen 48 (10), octubre de 1998: 787-791.
- UNRISD. 2000. *La mano visible. Asumir la responsabilidad por el desarrollo social*. Informe de UNRISD, Génova.

- Vázquez, N.; Murguialday, C.; Grupo de Género. 1995. *Guía para Alfabetizarse en género y desarrollo*. Coordinadora de O.N.G.D. de la Comunidad Autónoma Vasca.
- WIDE. *A gender perspective on European union trade policies, with case studies of the Philippines and Vietnam*. Material de difusión. 1996
- WIDE. *Acuerdos regionales e instrumentos para la equidad de género*. 2001.
- Williams, Mariama. 2000. *A Field Guide to the WTO Built-in Agenda Debate: What is at stake and Snapshots of different Perspectives*. International Gender and Trade Network-Center of Concern and DAWN-Caribbean
2000. *Mobilizing International Resources for Development-Foreign Direct Investment and other private flows, and trade*. International Gender and Trade Network-Center of Concern and DAWN-Caribbean and DAWN.
2001. *State-of-Play of the Pre Doha debate at the WTO* International Gender and Trade Network-Center of Concern and DAWN-Caribbean and DAWN
- *Women Working Worldwide. World Trade is a women's issue*. 1999. Material de difusión.