

Los mapas del comercio

Una mirada sobre las geografías cambiantes de América Latina

Norma Sanchís

Con la colaboración de:

Verónica Baracat, Elizabeth Lopez Bidone, Nora Lizenberg y Stella Marengo

Indice

Presentación	4
1. Economía y Género: los vínculos no visibles	4
1.1 Perspectiva de género.....	4
1.2 La perspectiva de género en la economía	8
Actividades de taller	11
Bibliografía.....	13
2. Globalización económica	14
Actividades de taller	18
Bibliografía.....	19
3. Liberalización y Acuerdos Comerciales	20
3.1 Teoría y realidad de la liberalización comercial	20
Actividades de Taller	24
3.2 Las negociaciones en la Organización Mundial de Comercio (OMC) e implicancias de género.....	26
3.3 Algunas conclusiones.....	32
Actividades de taller	34
Bibliografía.....	36
4. Acuerdos comerciales en América Latina	37
4.1 Acuerdos Comerciales.....	37
4.1.1 Tipos de acuerdos	37
4.1.2 Acuerdos comerciales que conforman bloques regionales	39
4.1.3 Acuerdos bilaterales y multilaterales	40
4.1.4 Acuerdos continentales	42
4.2 Las negociaciones.....	43
4.3 Esquema de acuerdos comerciales que involucran a América Latina.....	62
4.4 Un proyecto alternativo.....	66
Actividades de taller	67
Bibliografía.....	70
Glosario	71
Siglas	74

▲ Presentación

Desde mediados de los 90, pero sobre todo en los 2000, de manera cada vez más intensa los gobiernos de todo el mundo están empeñados en lograr acuerdos comerciales que les permitan mejorar el desempeño de sus economías. El ámbito multilateral más abarcador es la Organización Mundial del Comercio (OMC), donde los 148 países miembros negocian y tratan de consensuar las medidas y reglamentaciones a las que se supone deben ajustar sus transacciones comerciales. Pero simultáneamente, y fuera de este ámbito, los países o bloques desarrollan también acuerdos parciales.

Estos otros ámbitos están adquiriendo en las Américas un fuerte dinamismo. Se trata de los planos bilateral (entre dos países), multilateral (entre varios países o bloques de países) y hemisférico (que involucra a todo el continente).

En la medida que los consensos alcanzados en la OMC son una base común para todos los países miembros, el propósito de los otros acuerdos es avanzar más allá, ya sea definiendo mayores concesiones entre las partes, o introduciendo temas nuevos, no incluidos hasta el momento en la OMC.

Las mayores concesiones, los nuevos temas que se introducen en la negociación, tienen implicancias cada vez más profundas en la vida cotidiana de la población, con efectos diferentes en hombres y mujeres, en la medida que la inserción social de ambos, los roles, las responsabilidades y los derechos también son diferentes.

El objetivo de este Manual es trazar un mapa de los acuerdos en negociación en América Latina y señalar algunas de sus probables

implicancias por género. Sin embargo, al tratarse de una dinámica cambiante y en flujo permanente, la información aquí recogida constituye una fotografía de un momento dado, que puede sufrir modificaciones en el curso del tiempo. Pese a ello, su valor radica en mostrar la posibilidad (y la conveniencia) de atender el panorama del comercio regional en toda su complejidad e incluyendo las diferentes dimensiones que lo cruzan.

Con ese objetivo, se parte de una conceptualización del género y sus relaciones con la economía, las características de la actual globalización económica y la liberalización comercial. Finalmente se analizan los tópicos centrales que abarca hoy la temática del comercio internacional y cómo son abordados por los diferentes acuerdos que se están negociando en la región. Una visión dinámica y en continua actualización, puede obtenerse en el Sistema de Información sobre Comercio Exterior (www.sice.oas.org) que desarrolla la Organización de Estados Americanos, al que se puede acceder también a través del sitio www.generoycomercio.org.

Este Manual está concebido como una herramienta de apoyo para formadoras y formadores en los procesos de capacitación sobre género y comercio.

El mismo fue elaborado por el Área de Capacitación de la Red Internacional de Género y Comercio – Capítulo Latinoamericano y contó con el financiamiento de WIDE (Women in Development Europe).

Junio de 2005

▲ 1. Economía y Género: los vínculos no visibles

1.1 Perspectiva de género

Sexo y Género. Las sociedades humanas se han organizado con sus propias modalidades para garantizar su reproducción, desarrollar la producción, regular sus intercambios y dar jerarquía a sus integrantes en función del lugar que ocupan y las actividades que desempeñan.

Una de las categorías que ha sido más determinante en la organización social de todos los pueblos ha sido la división entre lo femenino y lo masculino, clasificación que se asienta sobre las diferencias sexuales entre hombres y mujeres.

La mayoría de culturas construyen sobre las diferencias biológicas entre hombres y mujeres (sexo), un conjunto de atributos, comportamientos, roles, prescripciones, prohibiciones, derechos y obligaciones (género), que acaban siendo percibidos como “naturales”. Queda así arraigada la convicción de que es la naturaleza quien determina estas construcciones y no se discrimina aquello que es producto de procesos históricos y relaciones sociales. Precisamente, el análisis de género comienza por distinguir las diferencias biológicas entre hombres y mujeres de aquellas construidas social y culturalmente.

La consideración de este nivel de análisis y sus implicancias introduce una mirada específica a la realidad, denominada perspectiva de género, que permite desentrañar aspectos que de otra manera permanecerían invisibles. Es decir, no basta saber qué hacen y qué tienen las mujeres y los hombres de un grupo social determinado, sino que es necesario comprender el significado de esta división: las relaciones de poder y jerarquía que establece, las formas en que se legitima, las vivencias que produce y las identidades que construye. Los roles y expectativas de género cambian a través del tiempo y en las distintas culturas. Cuestionar esa división y las relaciones que de ella derivan significa replantear relaciones de poder, tanto en la vida cotidiana como en las esferas más abarcadoras de la sociedad.

Análisis de género. Un análisis de género no significa centrarse exclusivamente en las mujeres. Más bien, exige estudiar qué les está pasando a los varones y a las mujeres de manera comparativa. Y este tipo de análisis se puede aplicar a áreas de estudio muy diferentes, desde la filosofía o la psicología, hasta la economía y el comercio.

Este enfoque pone de manifiesto las jerarquías expresadas en una desigual valoración de lo femenino y lo masculino, que deriva en una desigual distribución del poder entre varones y mujeres. Para ello se han desarrollado herramientas conceptuales que facilitan el análisis.

Roles y estereotipos. Las trayectorias diferenciadas por género se van asentando desde los primeros años de vida. Desde que una persona nace inicia un proceso de aprendizaje en el cual se incorporan normas y pautas de conducta preestablecidas por el grupo social al cual pertenece. Este proceso, en el cual se asocia a las personas con una serie de características, de expectativas y de oportunidades particulares dependiendo de su sexo biológico, es lo que se denomina el **sistema sexo-género**.

Los roles de género se construyen fundamentalmente en torno a dos grandes esferas que envuelven trabajo humano: la esfera productiva que se expresa en la obtención, transformación e intercambio en el mercado de bienes o servicios, y la esfera reproductiva que se expresa en un conjunto de desempeños orientados a garantizar la continuidad de la vida cotidiana, la alimentación y las

El enfoque de género es el cuerpo teórico desarrollado para analizar los significados, prácticas, símbolos, representaciones, instituciones y normas que las sociedades y los grupos humanos construyen a partir de la diferencia biológica entre varones y mujeres.

actividades de cuidado del grupo familiar o comunitario. La mayoría de las sociedades ha identificado a los varones con la esfera productiva y a las mujeres con la esfera reproductiva. Esta asignación diferenciada de roles también se conoce como **división sexual del trabajo**. Simultáneamente el sistema sexo-género ha construido **estereotipos** respecto de varones y mujeres, que los caracteriza y que se naturalizan como una derivación biológica. Los estereotipos masculinos y femeninos actúan eficientemente para justificar como natural la diferenciación de roles por género. A su vez, dicha diferenciación de roles va propiciando la inhibición de capacidades y/ o estimulando el desarrollo de otras. Como una profecía auto-cumplida, los roles de género y los estereotipos elaborados respecto de hombres y mujeres se alimentan permanentemente. Las niñas y los niños desde muy temprana edad van siendo formados para el desempeño de aquellos roles asignados socialmente y se les va inculcando estereotipos a fin de que respondan a los comportamientos esperados. Algunos estereotipos son, por ejemplo, que las mujeres son débiles y pasivas, suaves e intuitivas, mientras que los hombres son activos, agresivos, racionales. Estos caracteres no se imponen mecánicamente, sino a través de complejos procesos de socialización donde intervienen la familia, la comunidad religiosa, la escuela y otras instituciones sociales.

- ▲ La mujer promedio recibe el 70% del salario de los hombres. Sólo un quinto puede explicarse por diferencias en educación o experiencia laboral.
- ▲ Las mujeres en puestos gerenciales alcanzan el 14%.
- ▲ Las mujeres son dueñas del 1% de las tierras de mundo.
- ▲ Las mujeres gastan de un 66% de su tiempo en cuidar a los miembros de su familia.
- ▲ El 66% de los analfabetos son mujeres.

World Council of Churches, 2004, Women and Economic Globalization

El triple rol de las mujeres. Un punto de partida común para el análisis de género es examinar los diferentes roles de varones y mujeres. ¿Quién ejecuta cada tarea? ¿Cómo? ¿Qué significa esto para el estatus social, político y económico de varones y mujeres en una sociedad?

► **Trabajo reproductivo:** a partir de la gestación y amamantamiento de los hijos, las tareas reproductivas asignadas a las mujeres se hacen extensivas a las tareas de cuidado y mantenimiento de la familia y la comunidad que se desempeñan en el ámbito doméstico. Así, la reproducción biológica se hace extensiva a la reproducción social y de la fuerza de trabajo, como responsabilidades femeninas, a las que no se asigna un valor de mercado. Además, generalmente no son visibilizadas como trabajo.

► **Trabajo productivo:** es el que se realiza en la esfera pública y se intercambia en el mercado a un determinado valor. A pesar de que muchas mujeres participan en el mercado de trabajo, el rol productivo se asocia predominantemente con lo masculino. El patrón del “hombre proveedor” persiste más allá de que no se corresponda en muchos casos con las prácticas concretas. También condiciona las modalidades de acceso y permanencia de hombres y mujeres en el mercado de trabajo. Por ejemplo, existe una segregación en ocupaciones masculinas y femeninas, sin que ello tenga justificativo. También, y en casi todo el mundo, las mujeres perciben salarios inferiores a los hombres por tareas de igual valor.

► **Trabajo comunitario:** comprende las actividades que ayudan a desarrollar y nutrir a la sociedad desde el nivel vecinal hasta el estado como nación. Abarca un amplio espectro de tareas. Pueden ser localizadas y privadas - tal como cuidar a los hijos de un vecino, o comunitarias, como generar redes de ayuda mutua, organizaciones sociales, grupos de afinidad de intereses (deportivos, religiosos, recreativos). También pueden ser tareas de alcance público como por ejemplo, ser fiscal en una elección para controlar eventuales fraudes.

Necesidades prácticas y estratégicas de género. Las necesidades prácticas de género son aquéllas que se derivan de los roles socialmente aceptados. Estas necesidades no desafían la división del trabajo por género ni la posición subordinada de las mujeres en la sociedad, aunque parten de ellas. Son prácticas en su naturaleza y a menudo están ligadas a falencias en las condiciones de vida, tales como la obtención de agua o el cuidado de la salud. Así por ejemplo, muchos programas públicos toman como destinatarias a las mujeres, con el efecto paradójico de que al tiempo que satisfacen necesidades familiares, refuerzan los estereotipos de género que hacen a las mujeres responsables centrales de estas necesidades.

Las necesidades estratégicas de género están ligadas a la toma de conciencia y el cuestionamiento de situaciones de

inequidad o posiciones asimétricas o jerárquicas asentadas en las construcciones de género. Estas necesidades varían de acuerdo a contextos particulares y derivan y a la vez condicionan la división sexual del trabajo y la distribución del poder. Se relacionan con cuestiones que afectan o modifican la situación de subordinación de las mujeres como la violencia doméstica, la inequidad salarial o el control de sus propios cuerpos. Satisfacer las necesidades estratégicas de género permite cuestionar los estereotipos negativos y conduce a relaciones igualitarias. Requiere por ejemplo interrogar a las decisiones políticas o los programas de gobierno acerca de su capacidad para empoderar a las mujeres y modificar situaciones de subordinación (Molyneaux, 1985).

1.2 La perspectiva de género en la economía

Es habitual que se de por supuesto que las políticas macroeconómicas son neutrales en términos de la influencia sobre las relaciones entre países, entre actores sociales y también en las relaciones de género. Sin embargo, en la medida que hombres y mujeres tienen posiciones sociales diferentes, formas específicas de inserción en el mercado de trabajo, etc., el impacto de las decisiones en la esfera económica es también diferencial en unos y otras. Al no considerar esta realidad, puede decirse que las políticas no son neutras, sino que más bien son “ciegas” al género.

Inversamente, las construcciones de género inciden sobre la macroeconomía, en la medida que éstas viabilizan o condicionan las políticas implementadas. Las decisiones macroeconómicas pueden aprovechar y utilizar las construcciones de género, reforzándolas. Por ejemplo, la reproducción social que realizan las mujeres en sus casas y comunidades sostiene el funcionamiento del mercado, aún cuando el mercado no le de valor al trabajo reproductivo y ni siquiera lo considere trabajo. Los recortes de los servicios sociales del estado no podrían sostenerse, o se sostendrían de una manera mucho más penosa para amplias capas de la población, si no fuera por las actividades que realizan las mujeres para el cuidado de los niños, los ancianos y los enfermos, y que desde una perspectiva feminista se denomina la “**economía del cuidado**”.

Algunos de los objetivos del análisis de género en la economía son:

- ▶ Identificar y hacer visibles las contribuciones de las mujeres al funcionamiento del conjunto de la economía.
- ▶ Cuestionar las estructuras de poder, incluyendo las que se basan en las construcciones de género.

- ▶ Proporcionar instrumentos que permitan hacer visibles los impactos de género de las decisiones económicas.
- ▶ Incorporar objetivos de género para las políticas económicas.
- ▶ Desarrollar indicadores de género para monitorear cómo se logran los objetivos de igualdad de género.

Analizar la economía y el comercio desde la perspectiva de género implica examinar las decisiones macroeconómicas teniendo en cuenta sus impactos diferenciales sobre varones y mujeres. La actual dinámica del comercio internacional y los flujos de inversiones, con enorme incidencia en el bienestar y las vidas de la gente, requiere incorporar el género como variable de análisis a la hora de identificar ganadores y perdedores.

Neo-liberalismo y centralidad del mercado. Con diferentes modalidades de implementación, el *neo-liberalismo*, es la corriente económica predominante en el mundo de hoy. El pensamiento neo-liberal apunta a reducir al mínimo el papel regulador del Estado en la economía. Por el contrario, considera al libre juego del mercado como el mecanismo apropiado para asignar de la manera más eficiente todos los recursos naturales, humanos y financieros. Los pilares sustanciales de un programa neo-liberal son el libre comercio, la privatización de empresas públicas, la desregulación de la economía, la reducción de gastos gubernamentales y el libre movimiento de capitales.

En este contexto, se presenta a la economía como una interacción entre las esferas del mercado y del estado, donde la primera corresponde al sector privado (provisión de bienes y servicios con fines de lucro) y la segunda, al sector público (provisión de infraestructura social y física financiada por los gobiernos y sin orientación de lucro). El pensamiento económico que resalta la centralidad del mercado, identifica al “mecanismo de precios” como la manera por la cual se asignan los recursos. Este sistema de precios, que funciona conforme a las leyes de oferta y demanda, asume que el valor de actividades, servicios y productos, se refleja en su precio. Si algo no tiene un precio, carece de valor. De esta manera, la teoría económica dominante devalúa, margina y vuelve invisible el trabajo no remunerado que se realiza en el hogar, la mayoría del trabajo voluntario y comunitario y casi todo el trabajo de cuidado y de subsistencia. La mayoría de estas actividades, fundamentales para el funcionamiento de la economía, son realizadas por mujeres.

La economía del cuidado. La economía feminista – corriente teórica que incorpora el género como categoría de análisis- aporta visibilidad sobre la esfera del **cuidado**. Ésta implica el trabajo y los recursos necesarios para la reproducción de los seres humanos: su cuidado, socialización

y alimentación. Estas actividades pueden desarrollarse en la esfera del estado, del mercado o del cuidado, pueden ser formales o informales, remuneradas o no. Sin embargo, en su mayoría son realizadas por el trabajo no reconocido ni pagado de las mujeres, en sus familias y comunidades.



Las tres esferas interactúan entre sí y se proveen soportes recíprocos. Pero la economía convencional ignora la esfera del cuidado; el trabajo reproductivo se reconoce como tal sólo cuando es remunerado (trabajo doméstico), y se lo incluye en las Cuentas Nacionales sólo cuando representan un costo para el estado o una transacción en el mercado (salud pública o servicios privatizados). Existen dos aspectos de las políticas económicas neoliberales que impactan en mayor medida sobre las mujeres:

- La apertura comercial y la atracción de inversión

extranjera directa: si un gobierno prioriza los incentivos para la industria privada y los recortes impositivos para los inversores, habrá menor ingreso disponible para gastar en servicios sociales. Las limitaciones cada vez mayores del estado para proveer servicios (de cuidado de enfermos o ancianos, por ejemplo), hace recaer este tipo de trabajo en forma desproporcionada sobre las mujeres de la familia.

- El recorte de gastos gubernamentales requerido en etapas de recesión económica tiene impactos directos en los programas de empleo, las asignaciones familiares, los gastos en salud y educación, es decir, el recorte de gastos gubernamentales siempre golpea primero sobre el gasto social. Por otro lado, el hecho de que las tareas reproductivas se consideren como una responsabilidad básicamente femenina, hace que los decisores de políticas tiendan a canalizar los programas sociales dirigidos a familias y comunidades a través de las mujeres, ampliando así su jornada de trabajo y fortaleciendo los estereotipos sexuales.

Preguntas para el debate

? ¿Hay cambios en la distribución de responsabilidades domésticas y las tareas de cuidado? ¿A qué se debe?

? ¿Es posible establecer conexiones entre los estereotipos masculinos y femeninos y la discriminación contra las mujeres?

? ¿En qué medida las decisiones económicas toman o no en cuenta las necesidades e intereses de las mujeres?

? ¿Cómo podría considerarse el papel de las mujeres en la esfera de la economía del cuidado desde los programas de gobierno?

Actividades de taller

Actividad 1

Objetivo: Reconocer las ideas de femenino y masculino como construcción social.

Materiales: recortes de revistas y diarios que publiciten productos y servicios, por ejemplo, productos económicos y costosos, productos de limpieza, alimentos, electrónicos, etc.

Procedimiento:

- Entregar los recortes a las participantes. Pedirles que los agrupen en tres categorías: destinados a la mujer, destinados al varón, destinados a ambos por igual.

- Debatar en el grupo:

¿Qué características tienen las publicidades que van destinadas a las mujeres? ¿Y a los hombres? ¿Y a ambos?

¿Qué tipo de productos están publicitados para mujeres? ¿Para qué tipo de mujeres? ¿Esos avisos reflejan la realidad de quienes comprarían ese producto o reflejan lo que desearía quien lo pudiera comprar? ¿Pueden identificar estereotipos de mujeres y hombres en esos avisos?

Notas

.....

.....

.....

.....

.....

Actividad 2

Objetivo: Analizar las modalidades de participación de mujeres y hombres en la dinámica social y cambios según el tipo de organización.

Procedimiento:

- Agrupar a las participantes en grupos pequeños.
- Cada grupo busca identificar espacios donde la participación femenina está creciendo (partidos políticos, sindicatos, movimientos de protesta, etc.)
- Definir las características del espacio y el rol de mujeres y hombres (dirigir, escuchar, decidir, etc.) ¿Qué tareas tienen asignadas las mujeres en esos espacios? ¿Cuánto poder de decisión tienen? ¿Cuánto poder de conducción tienen?
- Redactar un informe sobre el espacio elegido, describiendo el rol de mujeres y hombres, etc.
- Hacer una puesta en común de las respuestas obtenidas para extraer conclusiones grupales.

Actividad 3

Objetivo: Reconocer el valor del trabajo de cuidado y la desigualdad de género.

Materiales: Papel afiche, fibras de por lo menos tres colores, hojas y bolígrafos (1 por participante)

Procedimiento:

A- Se propone que cada participante escriba en una hoja de papel en qué trabaja. Cada participante lee en voz alta lo escrito. (Es probable que mencionen sólo sus trabajos remunerados)

B- Se propone que cada participante agregue en su hoja todas las actividades que realiza en un día. Cada participante lee su lista en voz alta y una voluntaria va escribiendo las actividades en el día de una mujer tipo en el papel afiche. Con las actividades volcadas en el afiche, se determina cuáles suelen formar parte de la Economía de Mercado y cuáles de la Economía del Cuidado (Armar una tabla de dos columnas). ¿Cuáles de esas actividades podrían hacerlas otras personas y cuánto deberían pagar a esas personas en cada caso? ¿Cuál es la relación entre el mercado y el cuidado? ¿Cómo interaccionan?

Bibliografía

- Espino, Alma y Paola Azar, 2002, Comercio internacional y equidad de género, Fascículo 2, Red Internacional de Género y Comercio. www.generoycomercio.org
- Molineaux, Maxine, 1985, Mobilization without emancipation? Women's interests, state and revolution in Nicaragua, *Feminist Studies*, 11 (2).
- Moser, Caroline, 1993, *Gender planning and development*, Routledge.
- Rubin, Gale, 1975, The traffic of women: notes on the "political economy of sex", en R. Reiter (ed), *Towards an Anthropology of Women*, New York, Monthly Review Press.
- Sanchís, Norma y Verónica Baracat, 2004, Introducción a la perspectiva de género. Material elaborado para el "Seminario Virtual sobre Género y Comercio", Red Internacional de Género y Comercio. www.generoycomercio.org
- Sanchís, Norma, 2004, "Del fundamentalismo económico al desarrollo con derechos humanos", ponencia presentada en el Seminario "Agenda Pos-Neoliberal" organizado por IBASE y la Fundación Rosa Luxemburgo en el I Foro Social de las Américas, Quito, Ecuador.
- Sociedad Alemana de Cooperación Técnica (GTZ), 1994, *Herramientas para construir Equidad*.
- Sparr, Pamela, Módulos básicos para un análisis de género y comercio, International Gender and Trade Network. www.genderandtrade.net
- Taylor, Maeve, 2004, *Looking at the economy through women's eyes*, Banúlacht.
- World Council of Churches, 2004, *Women and Economic Globalization*, A discussion paper, December.

2. Globalización económica

La globalización es un fenómeno caracterizado por la integración rápida del comercio, finanzas e inversión a escala global, y la internacionalización de la producción, resultando en la reestructuración de economías nacionales y globales. Por ejemplo: el comercio global de bienes hoy constituye el 40% del producto bruto interno (PBI), mientras que en el año 1990 correspondía al 32%. Por otra parte, los flujos comerciales internacionales se han ampliado exponencialmente en más del 180% a partir de 1990, y actualmente ascienden al 29.1% de PBI global.

En su forma actual, la globalización económica está moldeada por el paradigma de desarrollo neoliberal que, como se mencionó en el capítulo anterior, impulsa la disminución del rol del estado y la importancia del mercado para distribuir los recursos de manera eficiente. Se supone que la desregulación de los mercados, el libre comercio y la liberalización financiera incrementarán la competencia, la eficiencia y un crecimiento económico más rápido. Este crecimiento económico permitiría que los países en desarrollo alcancen estándares similares a los desarrollados. Dentro de este paradigma neoliberal se olvida el simple reconocimiento que los mercados pueden fallar. La política asociada a la globalización económica, muchas veces ha

fracasado y no ha resultado en el rápido crecimiento económico que prometía y sobre todo en el “derrame” que ese crecimiento produciría.

Por otra parte, el crecimiento económico medido en términos del incremento del valor monetario de la producción de bienes y servicios de un país (PBI: Producto Bruto Interno o Ingreso Nacional), no implica en sí mismo bienestar: mide cantidad pero no distribución. Tampoco mide el trabajo de cuidado que realizan las mujeres ni la economía de subsistencia que representa un porcentaje importante de la producción de los países en desarrollo. Por último, ignora consecuencias ambientales y desastres ecológicos producidos por el crecimiento económico.

No hay duda que la globalización económica, tiene como protagonistas a las empresas transnacionales que son las grandes artífices y principales beneficiarias del proceso en curso (CEPAL, 2004). El énfasis en la competencia y ganancia ha producido una tremenda concentración de la riqueza en pocas manos. Por eso, la controversia creciente que rodea a la globalización económica se centra en las asimetrías entre países, entre sectores al interior de los países, en la sustentabilidad ecológica y en la equidad de género.

Las políticas económicas, así como también los sistemas e instituciones, no impactan de la misma manera en los hombres y en las mujeres. Esto es así porque no se puede separar la economía del contexto sociocultural en donde hombres y mujeres se encuentran inmersos. La economía usa, refuerza y a veces transforma las relaciones entre hombres y mujeres, y en consecuencia exagera (o reduce) las desigualdades basadas en el género.

Por tal motivo, y para entender los impactos de la globalización, hay que hacer hincapié en los diferentes roles que cumplen tanto hombres como mujeres en la sociedad y también su inserción diferencial en el

mercado de trabajo. Además de mayores dificultades para el acceso y ascenso en el empleo y los menores salarios, las mujeres suelen estar segregadas en las profesiones consideradas “femeninas”, de baja calificación y remuneración (por ejemplo, el servicio doméstico). También se encuentran ampliamente representadas en el sector informal. Es innegable que también se han agudizado las asimetrías intra-género, es decir, entre las mujeres. Mientras los procesos económicos de la globalización han incrementado oportunidades de empleo y fueron beneficiosos para muchas mujeres, estos mismos procesos han mantenido

La reciente proliferación de “talleres del sudor” (sweatshops) está indudablemente ligada a la globalización.

Los signos característicos de la nueva economía global son la creciente movilidad y flexibilidad del capital financiero.

Las corporaciones transnacionales tienen ahora más libertad que nunca para relocalizar sus plantas en cualquier país que pueda proveerles mano de obra más barata y menores regulaciones. Si los “talleres del sudor” se transformaron en una metáfora de los excesos de la globalización, es porque la industria del vestido, con baja incorporación tecnológica y uso intensivo de mano de obra barata, es el máximo exponente de la ola de globalización promovida por las corporaciones. La raíz de la existencia de los “talleres de sudor” es la combinación de de la desesperada afección de ganancias de las empresas y la igualmente desesperada búsqueda de inversiones de los gobiernos. Ambas son responsables del deterioro cada vez peor de las condiciones de trabajo. www.globalexchange.org

las inequidades y hasta disminuido el potencial y la capacidad de las mujeres pobres para desarrollar relaciones igualitarias recíprocas con los hombres y con el resto de la comunidad.

¿Más trabajos para las mujeres? Los defensores de la globalización económica afirman que la eliminación de tarifas y de otras barreras al libre flujo de bienes y servicios y la adopción de estrategias orientadas a la exportación, no sólo han promovido crecimiento, sino también han beneficiado a muchas mujeres en países en vías de desarrollo, en términos de la ampliación del empleo asalariado, que condujo a una disminución en la brecha salarial entre hombres y mujeres, mejorando su nivel económico en

comparación con el de los hombres. Es cierto que en las últimas décadas se observa una mayor participación de las mujeres en el trabajo remunerado, tendencia que se denomina “feminización del mercado de trabajo” y en consecuencia, a un incremento en el ingreso de mujeres antes involucradas sólo en tareas no remuneradas.

Pero la globalización económica y la liberalización comercial en muchos países de América Latina tuvo como consecuencia el ingreso de productos importados a bajo costo, el quiebre de muchos establecimientos productivos y el aumento del desempleo, que afecta de manera proporcionalmente mayor a las mujeres.

En otros países en cambio, se evidencia un aumento de los puestos de trabajo femeninos en la industria manufacturera orientada a la exportación, sobre todo en ramas intensivas en mano de obra, como la textil, vestimenta o electrónica. Muchas de estas actividades se desarrollan en zonas de procesamiento de exportaciones o “maquilas”, con bajos estándares laborales y altos niveles de explotación. Se dan en países que tienen ventajas para la competencia sobre la base de menores costos laborales y esto favorece la expansión del empleo femenino. Esta tendencia se apoya en el hecho de que el trabajo de las mujeres es más barato, más flexible, son más dóciles y menos inclinadas a organizarse sindicalmente, pueden adaptarse con mayor facilidad al trabajo repetitivo y se entrenan fácilmente.

Se puede suponer que las oportunidades de empleo tienen el potencial de autonomía de las mujeres y su bienestar social. Sin embargo, el empleo generado por la liberalización del comercio también ha servido para disfrazar, mantener e incluso agravar las desigualdades del género. Es importante analizar las condiciones bajo las cuales las mujeres se incorporaron al mercado de trabajo:

► **Continúa la segregación del tipo de actividades por sexo.** Las oportunidades de trabajo para las mujeres tienden a estar concentradas en industrias de mano de obra intensiva, como las textiles, donde el espacio de negociación de salarios y de desarrollo es muy limitado. Los hombres, por el contrario, se concentran en industrias de capital intensivo, donde los costos salariales son más altos y pueden ser pasados a los consumidores. De esta misma manera, las mujeres tienden a ocupar puestos de trabajo en las escalas más bajas de la producción (empleos de línea), mientras que los hombres son a menudo los técnicos, y se encargan de la supervisión y posiciones de dirección.

► **Persisten las desigualdades de ingreso.** La ampliación en la participación de las mujeres en la industria

manufacturera no ha sido acompañada por una eliminación de la brecha salarial. Aún cuando las diferencias tiendan a atenuarse, esto se da más por el deterioro del salario masculino que por mejoras de las mujeres.

► **Exclusión de las mujeres con escasa calificación, que a menudo son las más pobres.** Aún en países orientados a la exportación con expansión neta en el empleo, a menudo quienes se ven beneficiadas por los nuevos empleos creados son las jóvenes relativamente calificadas, con niveles medios de educación formal, mientras que las mujeres de bajas calificaciones no pueden acceder al empleo formal.

► **Pérdida de soberanía alimentaria.** La expansión de la producción agrícola en manos de grandes productores, ha erosionado la producción doméstica, donde las mujeres juegan un papel significativo en el arado, la plantación y la cosecha para el consumo familiar.

► **Informalidad, inseguridad e inestabilidad laboral.** Existe una tendencia creciente hacia la flexibilización del trabajo femenino en industrias de exportación, que subcontrata o terceriza a pequeños talleres o la producción domiciliaria. El ejemplo más claro de esto es la industria textil. Las mujeres se encuentran cada vez más vinculadas a este tipo de trabajo irregular, inestable y precario, sin beneficios sociales. Aún los empleos formales tienden a ser inestables, en virtud de la relocalización de muchas fábricas que buscan abaratar costos de mano de obra.

► **Malas condiciones laborales.** A partir de la expansión de la “maquila” se han documentado violaciones a los derechos laborales tales como largos turnos de trabajo, supervisión extremadamente estricta, falta de agua potable y baños apropiados, escasa o ninguna higiene y seguridad, etc.

► **Incremento de la carga de trabajo.** Aún cuando la participación de las mujeres en el mercado de trabajo remunerado ha aumentado, éstas siguen teniendo la

responsabilidad del trabajo doméstico. No se observa evidencia de cambios sustantivos en el patrón de doble jornada laboral de las mujeres.

► **Incremento de la violencia contra las mujeres.** El acceso de las mujeres a ingresos propios puede aumentar su

autonomía pero también puede incrementar la violencia física o psicológica en el ámbito doméstico. Además, a menudo deben hacerse cargo de las preocupaciones y tensiones de sus parejas y otros miembros de la familia que perdieron su empleo.

Las mujeres reciben en mayor medida que los hombres los efectos negativos de las políticas neoliberales asociadas a la globalización económica. Estas políticas intensifican la desvalorización del trabajo reproductivo y de subsistencia realizado mayormente por las mujeres, ya que el desmantelamiento de los servicios públicos incrementa su carga de trabajo doméstica. Al mismo tiempo, las mujeres quedan con escasas opciones de ingreso al mercado de trabajo, ya sea en actividades tradicionalmente femeninas del sector servicios o como trabajadoras en industrias orientadas a la exportación intensiva de mano de obra. Por lo tanto, es extremadamente importante que cualquier reflexión sobre alternativas a la globalización económica sea realizada a partir de las experiencias y realidades de las mujeres, ya que ver la economía desde los ojos de las mujeres permitirá crear alternativas creativas a la globalización económica neoliberal, que tendrán implicancias para toda la comunidad.

World Council of Churches, 2004, Women and Economic Globalization.

Preguntas para el debate

- ? ¿Cuáles son los principales cambios observados en la economía y el mercado de trabajo a nivel nacional o local a partir de la globalización económica?
- ? ¿Quiénes resultan ganadores y perdedores en su realidad más próxima?
- ? ¿Cuáles son los pros y contras de una expansión del empleo remunerado de las mujeres y un incremento de sus ingresos?
- ? ¿El empleo remunerado y un ingreso más alto se traducen necesariamente en la autonomía y el bienestar de las mujeres?
- ? ¿Qué tipos de trabajos se están poniendo a disposición las mujeres? ¿y de los hombres?
- ? ¿Son similares los impactos positivos o negativos en todas las mujeres?

Actividades de taller

Actividad 1

Objetivo: Reconocer los cambios producidos a partir de la liberalización de la economía.

Materiales: papel afiche y lápices de fibra.

Procedimiento:

- Determinar en conjunto qué políticas neoliberales se aplicaron en la región, país o ciudad y la fecha aproximada de inicio de las mismas (comienzos, mediados, fines de la década del '90, por ejemplo)
- En conjunto, detallar los cambios en la vida cotidiana que produjeron esas políticas y cómo afectaron esos cambios a hombres y mujeres.

Actividad 2

Objetivo: Identificar la influencia de la globalización.

Materiales: Papel afiche y lápices de color.

Procedimiento:

- Dividir en dos grupos: uno va a elegir y definir una pequeña empresa típica de su región que haya quebrado en los últimos años. El otro grupo va a elegir y definir una gran empresa que se haya ido del país.
- Discutir en cada grupo y anotar en dos columnas: Causas y Consecuencias.
- Debatar: ¿Qué impactos tienen ambas situaciones sobre trabajadores y trabajadoras? ¿Cómo podrían evitarse cada uno de estos fenómenos?

Notas

.....

.....

.....

.....

Bibliografía

- Cepal, 2004, Desarrollo productivo en economías abiertas, www.eclac.cl
- Taylor, Maeve, 2004, Looking at the economy through women's eyes, Banúlacht
- World Council of Churches, 2004, Women and Economic Globalization, A discussion paper, December.

▲ 3. Liberalización y Acuerdos Comerciales

La liberalización comercial implica un conjunto de políticas que, como parte de las decisiones macroeconómicas, tiene amplios impactos en la sociedad. En efecto, la modificación de los aranceles, la promoción de las exportaciones, la desregulación del flujo de inversiones, el tipo de cambio, pueden producir efectos positivos o negativos en distintos sectores económicos, tipos de empresas y actores sociales. En este sentido, la firma de acuerdos comerciales puede significar cambios contundentes capaces de modificar la distribución de los recursos, la estructura social y del empleo, las atribuciones de los gobiernos nacionales y el poder de las instituciones.

Hoy por hoy, los acuerdos comerciales son considerados intrínsecamente buenos, como se considera bueno de por sí el

libre comercio entre países o regiones. Pero se pierde la perspectiva de que el comercio no es un fin en sí mismo. No se interroga en qué medida las decisiones en este campo pueden conducir al desarrollo, a mejorar la calidad de vida de los habitantes y a promover un crecimiento equitativo y sustentable. A pesar de la contundencia de las consecuencias positivas y negativas que acarrea todo acuerdo comercial, y cómo esas consecuencias impactan diferencialmente generando ganadores y perdedores, las negociaciones se sustraen del debate público y se escatima la información sobre los contenidos que se están negociando y sus alcances. La mayoría de la opinión pública no adquiere conciencia, no participa y por lo tanto tiene un escaso poder de incidencia en esos procesos.

3.1 Teoría y realidad de la liberalización comercial

La liberalización comercial se apoya en la teoría de las ventajas comparativas de un país a partir de la especialización de la producción basada en los recursos naturales de que dispone, y en las ventajas competitivas que adquiere a partir de las políticas de creación de un entorno favorable y promoción de la producción y el comercio, como por ejemplo, políticas de subsidios o incentivos, desarrollo tecnológico, formación de recursos humanos o desgravaciones impositivas.

La movilidad del capital favorece el desempeño de las empresas transnacionales que pueden producir en lugares con costos inferiores (mano de obra más barata) y vender en mercados con alta capacidad adquisitiva. El libre comercio sería así el instrumento que garantiza una mejor asignación de recursos, ya que permite vender aquello que resulta más ventajoso porque tiene costos más bajos, y comprar afuera lo que sería más caro producir internamente. Así, la liberalización de la actividad económica entre países aumentaría la eficiencia del sistema económico mundial debido a que permitiría alcanzar un campo de competencia justo para todos los agentes económicos. El resultado de tal competencia debería ser la mejor asignación de recursos y la especialización en lo que cada uno hace mejor, con lo que se lograría el pleno empleo y una mayor productividad.

El discurso teórico asume la existencia de oportunidades y posiciones iniciales similares para todos los participantes de la economía, es decir, parte del supuesto de que los actores económicos son homogéneos, o a lo sumo, que las diferencias entre ellos pueden resolverse en el corto o mediano plazo con las ventajas brindadas por la liberalización. Sin embargo, estas condiciones no dejan de ser ideales, pues la práctica indica que la liberalización provoca mayores diferencias tanto entre países como entre personas. La actual dinámica del comercio internacional requiere buscar la identificación de ganadores y perdedores entre distintos actores sociales, incluyendo el género como variable de análisis.

La creación de vínculos comerciales es positiva porque genera un aumento del consumo, dado que los países importan bienes relativamente más baratos; disminuye la producción ineficiente y las estructuras productivas se especializan en aquellos bienes para los cuales existen ventajas relativas y por lo tanto, posibilidades de venta.

(Espino y Azar)

Lo que se puede observar es que la liberalización comercial no se produce en forma recíproca y simétrica, ni incluye las mismas oportunidades para todos los actores. En las relaciones entre países las prácticas comerciales están orientadas a proteger la producción de los países centrales. Un caso concreto es la Política Agraria de la Unión Europea,

que protege y subsidia a sus exportaciones agrícolas. En oposición, las cuotas de importación y las restricciones de tipo sanitarias y fitosanitarias para los países periféricos, limitan el acceso de su producción agropecuaria a mercados del norte. La liberalización tiene impactos de género diferenciales, que se basan en la división del trabajo entre hombres y mujeres, la capacidad de acceso a los recursos, la posición y remuneración en el mercado laboral. La apertura comercial afectó en algunos países en mayor proporción a las mujeres debido a que tienen una inserción relativamente mayor que los hombres en la agricultura de subsistencia y en pequeños emprendimientos en el sector informal

de la economía. No pueden competir en igualdad de condiciones debido a que las mujeres productoras raramente se benefician con estímulos a las exportaciones o con programas de promoción. En la misma línea, las desigualdades de género y la discriminación limitan el acceso de las mujeres al crédito, lo que les impide invertir en insumos para aumentar la productividad.

La apertura no soluciona los problemas de desempleo, por el contrario, puede aumentarlos. La desocupación en muchos países creció luego de la apertura comercial, entre otros factores, debido al cierre de fábricas cuya producción no podía

competir con los artículos importados, y a las privatizaciones de empresas estatales. En casos de existencia de zonas de procesamiento de exportaciones, el empleo tendió a crecer, particularmente para las mujeres, pero con condiciones laborales precarizadas y opresivas. La expansión del sector servicios parece haber contribuido en América Latina al aumento del empleo femenino. Dada la diversidad de actividades que se ubica bajo la denominación amplia de “servicios”, cuyo espectro varía desde el empleo doméstico a las actividades financieras, para algunas mujeres las nuevas oportunidades han significado una mejora en su situación laboral con remuneraciones relativamente más altas. Para otras en cambio, ha implicado la pérdida de empleos.

Paralelamente, el acceso al empleo mejor remunerado en los servicios depende de los niveles educativos. Por ello, los nuevos puestos de trabajo en estas actividades pueden beneficiar a una parte de las mujeres más calificadas (por ej. área de telecomunicaciones) y excluir a las trabajadoras más pobres y menos educadas, que acceden a puestos de servicios personales o comunales (Espino y Azar).

Las asimetrías existentes entre los distintos agentes económicos aleja la posibilidad de la competencia perfecta. La liberalización se basa en la creencia de que al eliminar los monopolios estatales o privados y garantizar una participación equitativa de todos los actores en el mercado, las estructuras productivas de los países se transformarían y se generaría una asignación de recursos más eficiente. Sin embargo, las desventajas de unos frente a otros pueden tener varias causas: el grado de desarrollo, el tamaño de la empresa o país, el retraso tecnológico, la zona geográfica, el difícil acceso a la información, las dificultades derivadas de contar con una infraestructura y/ o fuerza de trabajo poco calificada o productiva. También derivan por supuesto del poder que detentan unos países sobre otros, y que les permite imponer

reglas y aplicar normativas de manera no equitativa y en su propio provecho.

En la práctica hay monopolios o empresas que tienen privilegios y alteran la competencia del mercado donde operan. Ello implica que las empresas que no poseen concesiones no pueden competir con los menores costos de otros. Esto fortalece la tendencia a bajar los estándares laborales, por ejemplo.

La liberalización por sí misma tampoco promueve necesariamente un aumento de la productividad, tal como dice la teoría. La competencia en el mercado internacional requiere cumplir con altas especificaciones de producción, normas de calidad, costosas investigaciones, desarrollo tecnológico y estrategias de “marketing”. Esto implica disponer de comunicaciones e información, capital, asesoramiento, fuerza de trabajo calificada, en fin, de prácticas que permitan optimizar la competitividad. La distribución de estos factores está lejos de ser equitativa entre países y regiones. La búsqueda de menores costos laborales ha llevado a flexibilizar la legislación laboral en aspectos relacionados con las formas de contratación y los despidos, y con las modalidades de fijación de salarios. Todo esto ha terminado reduciendo incluso conquistas sociales históricas que afectan directamente a los trabajadores y trabajadoras. Así, junto al crecimiento del desempleo, la calidad de los nuevos puestos de trabajo ha venido disminuyendo debido a la falta de estabilidad, y la insuficiente o inexistente protección de la seguridad social, entre otros factores.

La liberalización:

- ▲ No significa competencia perfecta
- ▲ No brinda igualdad de oportunidades a todos

- ▲ No garantiza aumento en la productividad
- ▲ No genera empleos decentes para todos

Como revisión de lo expuesto podemos decir que existe un amplio margen entre aquello que propone la teoría y los resultados concretos de la liberalización comercial. La experiencia en los países desarrollados demuestra que ellos alcanzaron niveles adecuados de desempeño adoptando medidas proteccionistas tales como subsidios y aranceles previos a la apertura comercial indiscriminada, que hoy están recomendando a los países de menor desarrollo relativo. Las reglas de juego se construyen sobre la base de las asimetrías e intereses disímiles de las partes y en definitiva, de las cuotas de poder y la consecuente capacidad de imponer sus intereses de los actores que participan en las negociaciones comerciales.

Preguntas para el debate en plenario

- ? ¿Qué fallas pueden surgir de la teoría del libre comercio?
- ? ¿Cómo juegan las asimetrías entre distintos actores y cómo se definen las reglas de juego del libre comercio?
- ? ¿Cuáles son las experiencias nacionales/regionales de los acuerdos y negociaciones comerciales? ¿Cuáles son los impactos o consecuencias?

Actividades de Taller

Actividad 1

Objetivo: Identificar los efectos de las políticas comerciales en el mercado de trabajo.

Procedimiento:

- Trabajar en pequeños grupos y luego hacer una puesta en común reflexionando sobre los cambios producidos por la apertura comercial y los impactos sobre el mercado de trabajo.

Algunos interrogantes para el análisis:

1. ¿Cuáles son los empleos mayoritariamente femeninos en su región? ¿Cuáles aumentaron y cuáles disminuyeron en los últimos años? ¿Por qué?
2. ¿Qué cambios tuvieron las formas de contratación en los últimos años? ¿qué significan esos cambios para las mujeres?
3. ¿Qué conquistas sociales perciben que se han perdido en pos de la reducción de costos?

Actividad 2

Objetivo: Entender la teoría del libre comercio e identificar algunas de las distorsiones que se producen en la práctica.

Materiales: ½ kg de granos de café, ½ kg de arroz y seis vasos de plástico transparente.

Procedimiento:

-Dividir al grupo en dos: uno es el país del arroz, y el otro es el país del café.

-Introducir la siguiente situación: “La gente de estos países vecinos, Arrozlandia y Cafélandia, consumen arroz y café como parte de su dieta básica. Los dos países cultivan ambos productos. Sin embargo, Arrozlandia tiene suelos más aptos para producir arroz que para producir café. Un trabajador puede producir dos veces más arroz que café.”

- Verter un vaso de arroz y medio vaso de café y dárselas al grupo Arrozlandia.

“Cafélandia tiene suelos más aptos para producir café que arroz. Un trabajador puede producir dos veces más café que arroz.”

- Verter un vaso de café y medio vaso de arroz y dárselas al grupo Cafélandia.

- Proponer a los grupos que imaginen cómo cada país podría conseguir más cantidad de cada producto. Dar 5 minutos para que trabajen y luego explicar lo siguiente:

“Antes de comerciar, dos trabajadores en Arrozlandia producen 1 kilo de arroz y ½ kilo de porotos. Dos trabajadores en Cafélandia producen 1 kilo de café y ½ kilo de arroz. Si se especializan, Arrozlandia sólo produce arroz y dos trabajadores pueden producir 2 kilos de arroz. Cafélandia sólo produce café, y dos trabajadores pueden producir 2 kilos de café. Si luego comercian entre sí, cada uno va a tener un kilo de arroz y un kilo de café. Entonces cada uno tiene más que antes de la especialización.” (WIDE, 1998)

-Proponer las siguientes preguntas de discusión en grupos pequeños:

¿Qué sucedería si hay una sequía en Arrozlandia?, ¿Qué sucedería si aparece un tercer país que posee ventajas comparativas para producir tanto arroz como café?, ¿Qué sucedería si aparece un tercer país que posee ventajas comparativas para producir productos manufacturados, por ejemplo, teléfonos celulares?

3.2 Las negociaciones en la Organización Mundial de Comercio (OMC) e implicancias de género

Los acuerdos comerciales están vinculados estrechamente con la competitividad, es decir, la capacidad de una economía para lograr un desempeño ventajoso de sus productos en el mercado internacional. Desde la perspectiva neoliberal, para lograr que la participación sea justa para todos es necesario eliminar barreras comerciales arancelarias y para-arancelarias e intercambiar concesiones para ampliar el acceso al mercado.

El sistema de comercio multilateral se incentivó con la creación del GATT¹ en 1947, pero fue después de la ronda de Uruguay celebrada en 1994, que se amplían los alcances del comercio incluyendo disposiciones sobre inversiones, servicios y propiedad intelectual y se crea la Organización Mundial de Comercio (OMC). Esta institución está actualmente integrada por gobiernos de 148 países, con una secretaría en Ginebra. En su seno se negocian acuerdos comerciales y condiciones para ponerlos en práctica de manera equitativa, como mecanismos de solución de controversias, política de competencia o medidas anti-dumping. Cada dos años se realizan reuniones ministeriales (como las que se llevaron a cabo en Seattle, Doha y Cancún y a fines de 2005 se efectuará en Hong Kong); las decisiones se toman por consenso, en el supuesto de que todos los países miembros tienen la misma entidad dentro de

La realidad ha demostrado que el modelo de reducciones arancelarias recíprocas impulsado por el GATT puede aplicarse con éxito a negociaciones entre países de dimensiones económicas equivalentes, pero puede no ser adecuado para acuerdos entre un conjunto heterogéneo de economías.

(Espino y Azar).

la organización. Esto evidentemente es muy relativo, en la medida que existen enormes asimetrías entre países, que derivan en diferencias manifiestas de poder y capacidad para hacer prevalecer sus intereses propios. Las negociaciones de la OMC, que en teoría permiten a todos los miembros

participar por igual en la toma de decisiones, no han sido transparentes, democráticas ni participativas. El descontento con el actual régimen de comercio mundial está muy extendido entre las organizaciones de la sociedad civil en muchos países: tanto las entidades comerciales de la economía mundial en general como la OMC, están siendo fuertemente cuestionadas. Si bien los países en desarrollo participan en las instancias de regulación y coordinación que se dan en la OMC, esta situación no evita la distribución desproporcionada de los costos y beneficios que tanto la liberalización como la instrumentación de las obligaciones de los diversos acuerdos, generan entre las

economías del norte y del sur.

Desde otras perspectivas y sobre todo desde los negociadores gubernamentales, el carácter multilateral de la OMC permite un mayor juego de alianzas en bloques o regiones, aumentando la capacidad de negociación de los países más débiles.

¹ General Agreement on Trade and Tariffs (Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles)

En la reunión ministerial de la OMC que se celebrará en Hong Kong 148 países trazarán las reglas que regirán el comercio agrario mundial durante las próximas décadas. De su resultado depende el futuro de millones de pobres, cuyo medio de vida es la agricultura. Las necesidades son claras:

- ▲ Una inversión muy superior a la actual en los mercados y en las infraestructuras rurales para promover el desarrollo agrario.
- ▲ Permitir a los países pobres regular el comercio para promover la seguridad alimentaria y el medio de vida de los agricultores.
- ▲ Poner término al dumping practicado por los países ricos, que exportan productos a precios muy inferiores a su coste de producción.
- ▲ Garantizar un mayor acceso de los productos de los países pobres a los mercados de los países ricos.

Sin embargo, la realidad es que los países ricos han diseñado la agenda del desarrollo a su antojo para satisfacer sus propios intereses, que podríamos resumir de la siguiente forma: mantener el régimen de aranceles y los subsidios a sus productores y obligar a los países en desarrollo a abrir sus mercados para dar salida a sus excedentes, haciendo caso omiso de las consecuencias negativas que dichas prácticas pueden tener para los países pobres.

Oxfam Internacional, 2005

A continuación se especifican temas o áreas que están en juego y son parte de las negociaciones en el ámbito de la OMC, y sus implicancias desde un enfoque de género.

► **Agricultura.** Las disposiciones del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC establecen conjuntos de reglas sobre el comercio de alimentos dirigidas a reducir los aranceles de importación y restringir las políticas agrícolas nacionales de apoyo a los agricultores, la capacidad de mantener reservas de alimentos de emergencia, el establecimiento de reglas de seguridad alimentaria y el suministro de alimentos, y tiene como meta la supresión de subsidios o incentivos de gobierno a la producción o a la exportación. La reducción de aranceles tiende a mejorar el acceso de las corporaciones agroproductoras a los mercados agrícolas. Sin embargo, el comercio internacional de bienes agropecuarios padece en los hechos de graves distorsiones por la persistencia de los subsidios a la producción o a la exportación que sostienen las economías más poderosas. Por otro lado, la concentración de la tierra y la actividad agrícola en un pequeño grupo de grandes transnacionales, pone en riesgo formas de vida tradicionales de las poblaciones rurales más pobres que ven afectado su consumo nutricional.

La producción alimentaria dominada por las corporaciones agroproductoras en las Américas amenaza la supervivencia de pequeños productores agrícolas y comunidades indígenas, y traen como consecuencia que gran parte de la población rural se transforme en trabajadores desempleados y migrantes que debe vender su trabajo a cualquier costo a cambio de comida. Así, afectada la producción doméstica y de autosubsistencia,

se genera un franco deterioro de la soberanía alimentaria de estados y pueblos y se incrementan la pobreza y la desnutrición. Las mujeres desde su rol tradicional de responsables de la alimentación de su familia, ven aumentado su trabajo para compensar el fracaso del mercado y del estado para suministrarlos.

(Declaración de la RIGC, 2003)

En la reunión Ministerial de la OMC en Cancún en el 2003, el “Grupo de los 20” liderado por países del sur lograron frenar las apetencias de las economías más ricas. Esta posibilidad de juego está ausente cuando se trata de acuerdos bilaterales, en que países de menor desarrollo relativo tienen que negociar de manera aislada.

El comercio de la agricultura debería proteger a los pequeños productores, al desarrollo rural y a la seguridad alimentaria nacional a través de mecanismos especiales de salvaguarda, que garanticen el acceso de toda la población a alimentos de primera necesidad.

Las políticas de protección a la agroindustria de Estados Unidos y la Unión Europea a través de subsidios masivos, producen una distorsión en el mercado global y tiene efectos de dumping para los alimentos en los países en desarrollo, lo que amenaza la seguridad alimentaria y el desarrollo rural.

Millones de agricultores en los países en desarrollo no pueden vivir de lo que producen debido a la competencia de las importaciones baratas de alimentos, muchas veces subsidiadas. El arroz, el alimento básico más importante del mundo, es un claro ejemplo de la gravedad del problema. Los países ricos se han valido del FMI y del Banco Mundial, así como de agresivos acuerdos comerciales bilaterales, para abrir los mercados de los países pobres a las inundaciones de arroz, incluido el arroz subsidiado procedente de los EE.UU. Ahora tratan de aprovechar las normas de la OMC para echar las puertas abajo de forma definitiva. Pero las reglas comerciales deben promover el desarrollo, no minarlo. Cualquier nuevo acuerdo en el seno de la OMC debe permitir a los países pobres regular el comercio en beneficio de la seguridad alimentaria y los medios de vida de los agricultores. (Oxfam Internacional, 2005)

► **Bienes.** Las sucesivas rondas de negociación de la OMC estuvieron centradas en temas arancelarios, estableciéndose aranceles máximos para todos los países. Como resultado, se llegó a una fuerte reducción de aranceles, abriendo los mercados a la producción más competitiva, muchas veces en detrimento de la producción nacional de las economías menos aventajadas. También se tiende a eliminar los compromisos de cuotas de adquisiciones. Tal es el caso de la eliminación de cuotas de importación establecidas para la industria textil y de indumentaria. En los últimos 30 años, el comercio de este tipo de productos se rigió por un sistema de cuotas, que fueron acordadas a través de negociaciones bilaterales. Estas cuotas garantizaban el acceso de los países en desarrollo a los grandes mercados de Estados Unidos y Europa. A partir de 2005 la OMC dispuso eliminar todas las cuotas de textiles y ropa, para dejar liberalizando la competencia. El impacto en el mundo, y sobre todo en muchos países en desarrollo, será enorme: se estima que millones de trabajadores quedarán desempleados a consecuencia del cierre o relocalización de fábricas. Sólo las empresas más poderosas podrán sobrevivir, basando su competitividad en buena medida en la reducción

de costos laborales. Se estima que China, India y Pakistán absorberán entre el 50 y el 80 por ciento de las exportaciones de ropa y textiles a los países más ricos, a expensas de muchos otros productores en el sur.

Por otro lado, la OMC ha consolidado una legislación en materia de salvaguardias, es decir, de compensaciones frente al daño o amenaza de daño grave al mercado nacional, por ejemplo, frente a operaciones de dumping. Pero se ha avanzado poco en materia de reglamentación anti-dumping, es decir, cómo se lo define y tipifica y en normas multilaterales de competencia que permitan controlar los abusos de la posición dominante (Umaña).

La mayor parte de la producción textil y de indumentaria que ingresa al mercado de los Estados Unidos está elaborada por mujeres jóvenes del mundo en desarrollo - cerca del 80 % -, de 16 a 25 años, forzadas a trabajar muchas horas por salarios por debajo de los niveles de subsistencia, en condiciones que violan los estándares reconocidos de derechos humanos y laborales.

(National Labor Committee, 2004)

► **Servicios.** Este acuerdo tiene como mandato limitar las acciones del gobierno con respecto a servicios por medio de un conjunto de reglamentaciones jurídicas y de sanciones comerciales ejecutadas por la OMC. El propósito fundamental es restringir el suministro de servicios de todos los niveles por parte del gobierno; si bien no se exige la privatización, ésta queda implícita. De ponerse en práctica el acuerdo, los gobiernos no tendrían fundamentos legales para la provisión de servicios públicos. Las negociaciones responden al objetivo de renovar las legislaciones de los países imponiendo normas que le brinden amplias posibilidades de rentabilidad en áreas de interés para los países desarrollados como comunicación, servicios financieros, e inversiones, turismo, educación, etc. y facilitar el acceso de las empresas transnacionales a compras gubernamentales en innumerables áreas, incluyendo sanidad, cuidado hospitalario, servicios hídricos, servicios postales, transportes, teledifusión y muchos otros sectores, dejando sólo unos pocos en la esfera de actuación gubernamental, como la seguridad nacional y los bancos centrales.

La preocupación, sobre todo entre los movimientos sociales, se basa en la inclusión de servicios básicos (como educación, salud o el suministro de agua), dado que son sectores esenciales para el bienestar y el potencial humano, y no deberían ser parte de ninguna negociación comercial.

El encarecimiento de servicios tendrá repercusión sobre la calidad de vida de los hogares, limitando el acceso a los mismos de una considerable porción de la población. En la discusión de la liberalización de los servicios, es evidente la total ausencia de consideraciones sobre la reproducción social en los debates económicos y de los negociadores gubernamentales.

Las negociaciones sobre propiedad intelectual priorizan los derechos privados de las empresas por sobre los de las comunidades locales, su patrimonio genético y su medicina natural. Más del 90% de las patentes de organismos vivos o microorganismos vegetales, animales o humanos están en manos de corporaciones del norte, así como los procesos de identificación, aislamiento y remoción de material genético.

El comercio de servicios afecta necesariamente a las mujeres como trabajadoras, consumidoras y proveedoras en el mercado, sus familias y sus comunidades. Tanto en el sector formal como el informal, las mujeres terminan haciéndose cargo de suplir los servicios que el Estado deja de proveer, a partir de su responsabilidad en el trabajo reproductivo socialmente asignada.

► **Propiedad Intelectual.** El Acuerdo de los Aspectos Comerciales Relacionados con los Derechos de Propiedad Intelectual (TRIPS) establece reglas mundiales sobre patentes y marcas registradas. Actualmente ha trascendido mucho más allá del alcance inicial de proteger invenciones originales o productos culturales, ya que incluye también la práctica de patentar plantas o semillas.

El acuerdo sobre patentes farmacéuticas (ADPIC) protege las patentes de los grandes laboratorios de muy pocos países desarrollados, mientras impide a una mayoría de países con una industria farmacéutica débil o nula, desarrollar sus capacidades de investigación, innovación y producción de drogas genéricas y medicinas esenciales para proteger la vida. También afecta los saberes ancestrales sobre medicinas naturales, muchas veces patrimonio de mujeres indígenas y campesinas, que no tienen acceso ni información suficiente para patentarlos. Se intensifica así en la práctica la monopolización del conocimiento y se profundizan las diferencias entre países ricos y pobres. De este modo se amplía la brecha tecnológica entre países industrializados y los países en desarrollo, facilitando la concentración del poder económico.

► **Inversiones.** Aunque la inversión es considerada un factor clave para el crecimiento en América Latina, cuyos gobiernos tienen una capacidad regulatoria débil, la inversión extranjera directa (IED) ha tenido como objetivo maximizar los lucros a través de la explotación de la mano de obra barata y de los recursos naturales, sin tomar en cuenta el desarrollo sustentable.

La experiencia muestra que la IED tiende a concentrarse en sectores particulares, tales como zonas francas, con escasos vínculos dinámicos con otras áreas de la economía. Al mismo tiempo, la IED tiende a explotar el trabajo femenino, aprovechando los beneficios de la discriminación laboral y la segregación ocupacional basada en el género y la competencia entre los países en desarrollo para atraerla, a través de la reducción de las regulaciones laborales y de los estándares ambientales, lo que resulta en condiciones de trabajo cada vez más precarias.

El proceso de desregulación del flujo de capitales, junto con la flexibilización de la legislación de protección al trabajo, ha sido fomentado no sólo en los acuerdos comerciales sino básicamente desde las políticas impulsadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), transformándose en uno de los pilares de los cambios económicos de la última década.

La incorporación de las inversiones (junto con otros factores considerados “nuevos temas”) en la arena de negociación de la OMC como parte del comercio, es una pugna de intereses que tiene por objetivo favorecer a las corporaciones.

Las mujeres, los grupos históricamente segregados, las pequeñas y medianas empresas, generalmente descapitalizadas en los países en desarrollo, serían incapaces de competir con la presencia no regulada de las grandes empresas transnacionales.

► **Compras gubernamentales.** La OMC puede reglamentar el acceso internacional a las compras de los gobiernos en los distintos niveles (municipal, estadual o provincial y nacional). Su fin es igualar las oportunidades a empresas nacionales o extranjeras en las compras del sector público. Sin embargo, estas reglas no están todavía en plena ejecución. Evidentemente este tema atrae el interés de grandes empresas transnacionales que pretenden acceder a mercados importantes, como son algunos conglomerados urbanos gigantescos.

Estas disposiciones afectarían las medidas que favorecen a los proveedores locales o nacionales, a través de normas de contenido nacional o reglas de inversión en la comunidad. Si este tema fuese incorporado a las negociaciones de la OMC, los gobiernos se verían forzados a abandonar herramientas de políticas nacionales de “acción positiva” y desarrollo, que dan

prioridad en las compras, por ejemplo, a las pequeñas y medianas empresas (Pymes), a las empresas o cooperativas de mujeres, etc., porque esto se contrapondría al principio del tratamiento no discriminatorio (o “trato nacional”) para empresas extranjeras. El lenguaje sobre compras gubernamentales tendría un impacto adverso sobre la capacidad de los gobiernos de desarrollar políticas industriales que promuevan las Pymes y el capital local, como parte de un desarrollo económico sustentable de largo plazo, que sea sensible a las cuestiones de género.

Esta legislación, de ponerse en práctica, iría contra la conveniencia del país de origen, de la equidad de género, de la erradicación de la pobreza y de otras preocupaciones sociales y limitaría la acción regulatoria del gobierno según intereses, necesidades y prioridades nacionales.

3.3 Algunas conclusiones

Los elementos teóricos y la evidencia planteada a lo largo de las páginas anteriores han pretendido servir de punto de partida para situar la discusión acerca de los acuerdos de comercio y sus consecuencias, incluyendo una perspectiva de género. Las relaciones comerciales entre países deberían reconocer que el comercio no es un fin en sí mismo, sino uno de los medios para avanzar hacia un desarrollo que implique niveles de vida dignos y beneficios que sean realmente distribuidos con equidad entre las partes involucradas. Al respecto, no existe una evidencia convincente que confirme que la liberalización comercial está asociada con el

crecimiento económico y menos aún, con el desarrollo. Un régimen de comercio internacional aliado al desarrollo, debe priorizar el bienestar de los pueblos y la equidad de género en los acuerdos; reconocer las asimetrías y atender los intereses y demandas de los países menos avanzados. El debate principal no radica en el cuestionamiento a la liberalización comercial por sí misma. La polémica debería orientarse a las asimetrías de las reglas de juego entre los diferentes actores, la distribución de los beneficios y perjuicios y las condiciones para garantizar mayor equidad económica, social y de género en el marco de la liberalización.

Preguntas para el debate:

China versus El Salvador:

Las trabajadoras de la costura en una fábrica salvadoreña que provee prendas para la NBA (Asociación Nacional de Basketball de EE.UU.) y otras marcas, fueron advertidas que debían trabajar más fuerte y más horas, para evitar que la fábrica fuera trasladada a China, donde, les dijeron, las trabajadoras son mucho más productivas, ganan mucho menos, y no hacen demandas a la administración.

? ¿Qué alternativas se presentan para las trabajadoras?

Notas

Actividades de taller

Actividad 1

Objetivo: Analizar las regulaciones de la OMC y sus implicancias.

Materiales: Copias de los temas en negociación en la OMC (páginas... de este manual), separados por áreas, por duplicado.

Procedimiento:

- Se dividen las participantes en dos equipos y se asigna un rol a cada equipo: a favor o en contra del acuerdo.
- Cada equipo recibe una copia de los contenidos de negociación en alguna de las áreas seleccionadas (Agricultura, Servicios, etc.). Los miembros del equipo preparan los argumentos que defenderán sus posiciones, apoyando sus posiciones con posters.
- Se realiza un debate moderado de unos 20 minutos.
- Se analiza en conjunto cuál fue la postura más convincente y por qué (peso de los argumentos / habilidad personal para convencer, etc.) ¿Qué otras maneras de contrarrestar las opiniones de quienes están a favor de la OMC podrían emplearse?

Notas

.....

.....

.....

Actividad 2

Objetivo: Aplicar conceptos de género en el análisis de los instrumentos internacionales de comercio.

Materiales: Información sobre regulaciones de la OMC, afiche con dos columnas: Impactos sobre la sociedad en general / Impactos sobre las mujeres (páginas de este manual)

Procedimiento:

Este ejercicio puede ser realizado en forma individual o en grupos pequeños.

- Seleccionar un capítulo de las negociaciones de la OMC: comercio de bienes y servicios; inversiones; agricultura; propiedad intelectual.
- Analizar cuáles son los impactos que la aplicación de esas disposiciones tienen en su país sobre la vida cotidiana de las personas en general y de las mujeres en particular.
- Utilizar la siguiente guía para el análisis:
 - ¿Cómo se ven impactados los roles reproductivo y comunitario de las mujeres?
 - ¿Cuál es el impacto de los acuerdos en el mercado de trabajo formal? ¿Y en la economía informal?
 - ¿Qué sucede con el acceso a los servicios y cómo ello impacta en el trabajo reproductivo de las mujeres y la calidad de vida de los hogares?
- Liste los impactos clasificándolos en: Impactos sobre la sociedad en general; Impactos sobre las mujeres, identificando en lo posible a qué sector de mujeres se refiere: agricultoras, trabajadoras formales, informales, etc.

Bibliografía

- Barlow, Maude. (2001) "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 Sanchís Norma (Ed.): El ALCA en debate. Una perspectiva desde las Mujeres. Buenos Aires, Ed. Biblos.
- Espino, Alma y Paola Azar, (2002) Comercio Internacional y Equidad de Género. Módulo I: La Economía Global: una visión desde las Mujeres. Red Internacional de Género y Comercio.
- Espino, Alma y Soledad Salvador, Cancún y las promesas incumplidas. Los países pobres se rebelan en la OMC. www.fesur.org.uy/publicaciones/cancun_omc.pdf
- "Estrategias de las mujeres hacia Cancún" (2003) Declaración de la Red Internacional de Género y Comercio. Río de Janeiro. www.generoycomercio.org/npdv
- "La Red Internacional de Género y Comercio frente a la reunión ministerial del ALCA en Miami". (2002) Declaración. www.generoycomercio.org/npdv
- National Labor Committee (2004) "La eliminación de las cuotas de textiles y ropa en el 2005 estremecerá al mundo en desarrollo". www.nlcnet.org
- Oxfam Internacional (2005) Informe: "Echar la puerta abajo. Por qué las negociaciones en la OMC amenazan a los agricultores de los países pobres".
- Red Internacional de Género y Comercio. Red Internacional de Género y Comercio en Cancún, Boletín Vol. 3 N° 7. www.generoycomercio.org/boletines.html
- Red Internacional de Género y Comercio. Informaciones actuales sobre las negociaciones, Boletín Vol. 3 N° 7. www.generoycomercio.org/boletines.html
- Red Internacional de Género y Comercio. Reflexões sobre Cancun e Miami e as Implicacoes para o futuro, Vol. 3 N° 6 (Vol. 3 N° 8). www.generoycomercio.org/boletines/revista_portugues.pdf

4. Acuerdos comerciales en América Latina

Más allá de las negociaciones que se desarrollan en la OMC y de las reglamentaciones ya acordadas en este ámbito multilateral entre los 148 países miembros, de manera cada vez más dinámica, en las Américas se generan otros ámbitos o foros de acuerdos y negociaciones. Se trata de los planos bilateral

(entre dos países), multilateral (entre varios países o bloques de países) y hemisférico (que involucra a todo el continente). El propósito de estos acuerdos es avanzar más allá de los consensos alcanzados en la OMC y que constituyen una base común para todos los países miembros, ya sea definiendo mayores concesiones entre las partes, o introduciendo temas nuevos, no incluidos hasta el momento en la OMC.

4.1 Acuerdos Comerciales

Del relevamiento de acuerdos comerciales en los que participan algunos países de la región, puede observarse que:

a) hay un amplio predominio de los acuerdos que se encuadran como tratados de libre comercio (TLC).

b) Existen sólo cuatro acuerdos tipificados como Unión Aduanera con la propuesta de avanzar hacia el formato de Mercado Común:

- ▶ Mercado Común Centroamericano (MCCA)
- ▶ Comunidad Andina de Naciones (CAN)
- ▶ Comunidad del Caribe y el Mercado Común del Caribe (CARICOM)
- ▶ Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

Todos ellos involucran a países de América Latina o Caribe, donde no participan las economías poderosas del Norte. Son de antigua data: los tres primeros, fueron acordados en las décadas del 60 ó 70. La firma del MERCOSUR se produce en los albores de los 90, es decir antes de la implementación plena del ajuste neoliberal en la región. Durante la década y

4.1.1 Tipos de acuerdos

en los primeros años de 2000, los cuatro miembros iniciales fueron ampliando acuerdos con prácticamente todo el territorio de América del Sur, Centroamérica y México.

c) se observa una actividad muy importante en materia de firma de TLCs que involucran a países o bloques de la región, concentrada particularmente hacia finales de los 90 y en lo que va de 2000. Varios de estos acuerdos están en plena negociación.

d) a inicios del siglo XXI, se incrementan en la región los acuerdos Norte-Sur (sobre todo con Estados Unidos y la Unión Europea).

e) México y Chile fueron los primeros países latinoamericanos en adherir al proceso de liberalización comercial, siendo hoy las dos naciones del continente con el mayor número de tratados de libre comercio en vigencia.

Es importante clarificar los diferentes formatos o modalidades de acuerdos entre países.

▶ **Zona de Comercio Preferencial:** se concede tratamiento arancelario preferencial a las importaciones provenientes de los países miembros del acuerdo. La rebaja arancelaria puede afectar a todos los productos, pero no se pretende alcanzar un arancel cero. No incluye las barreras no arancelarias, como cuotas, normas técnicas o sanitarias, y cada país mantiene su independencia para fijar aranceles con terceros países.

▶ **Zona de Libre Comercio (ZLC):** se pacta la eliminación de todas las barreras (arancelarias y no arancelarias) para el comercio recíproco. Se mantiene la independencia de los países para definir sus políticas y acuerdos frente a terceros países. La mayor parte de los acuerdos en los que están involucrados los países latinoamericanos se encuadran en esta modalidad.

▶ **Unión Aduanera (UA):** es una ZLC que, además, posee un Arancel Externo Común (AEC) para las importaciones provenientes de terceros países. Implica poseer una política comercial y una estrategia de negociación común con el Resto del Mundo. El Mercosur, el Caricom, la MCCA y la CAN, tienen este formato.

▶ **Mercado Común (MC):** es una UA con libre circulación de factores de producción (capital y trabajo), que pueden desplazarse sin trabas por cualquier zona del bloque. Significa que trabajadores y empresas tienen los mismos derechos y obligaciones en todos los países miembros del MC. Todos los bloques que conforman UA en América Latina y Caribe, aspiran a avanzar hacia la constitución de un MC.

▶ **Unión Económica:** es un MC que, además, pretende alcanzar una unificación de todas las políticas monetarias, fiscales y sociales. Es la fase superior de un proceso de integración, donde se adopta una moneda común con el control de un Banco Central único. La Unión Europea es la región que más se acerca a esta modalidad.

4.1.2 Acuerdos comerciales que conforman bloques regionales²

Bloque	Países que lo integran	Fecha de creación	Formato
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.	1961-63	Actualmente es una Unión Aduanera. Pretende ser un Mercado Común.
Comunidad Andina de Naciones (CAN)	Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela	1969	Unión Aduanera (desde 1995). Pretende ser un Mercado Común.
Comunidad del Caribe y el Mercado Común del Caribe (CARICOM)	Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Grenada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, St. Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Grenadinas, Surinam, Trinidad y Tobago.	1973	Actualmente es una Unión Aduanera. Pretende ser un Mercado Común.
Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Miembros asociados: Bolivia, Perú y Chile	1991	Actualmente es una Unión Aduanera imperfecta (existe lista de excepciones al AEC). Pretende ser un Mercado Común.
Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	México, Estados Unidos y Canadá.	1994	ZLC
Grupo de los Tres (G-3)	Colombia, México y Venezuela	1994	ZLC

² Parte de esta información fue recopilada por Soledad Salvador (2005) "Acuerdos comerciales que involucran a los países de América Latina y del Caribe", RIGC-Uruguay.

4.1.3 Acuerdos bilaterales y multilaterales

Además de los bloques regionales, en América Latina existe una amplia trama de acuerdos bilaterales y multilaterales de intercambio comercial.

Acuerdos entre países o bloques de América Latina.

En todos los casos se trata de Tratados de Libre Comercio (TLC), o sea, que tienen la intención de generar Zonas de Libre Comercio (ZLC)

- ▶ Bolivia-México (entró en vigor en 1995)
- ▶ CARICOM-República Dominicana (se firmó en 1998)
- ▶ CARICOM-Costa Rica (se firmó en 2004)
- ▶ Centroamérica-República Dominicana (en vigencia entre 2001 y 2002)
- ▶ Centroamérica-Chile (en vigencia desde 2002)
- ▶ Centroamérica-Panamá (en vigencia desde 2002)
- ▶ Chile – México (1999)
- ▶ Costa Rica-México (se firmó en 1994)
- ▶ México – Nicaragua (1998)
- ▶ México - Triángulo Norte (El Salvador, Guatemala, Honduras) (2000)
- ▶ México – Uruguay (se firmó en septiembre 2003)
- ▶ MERCOSUR – Chile. Junio 1996: se firma el Acuerdo de complementación económica (ACE 35) que está vigente desde el 01/11/1996.
- ▶ MERCOSUR – Bolivia. Febrero 1997: se firma el Acuerdo de complementación económica (ACE 36) que está vigente desde el 28/02/1997.
- ▶ MERCOSUR – MCCA (TLC). Abril 1998: se firma el “Acuerdo marco de Comercio e Inversión entre el Mercosur y el Mercado Común Centroamericano”. *Objetivos:* estrechar las relaciones económicas en los ámbitos de comercio, inversión y

transferencia tecnológica. Fortalecer y diversificar las acciones de cooperación entre las Partes. Incentivar las inversiones entre las Partes. Acordar mecanismos de promoción y protección de las inversiones.

- ▶ MERCOSUR - México (TLC). Julio 2002: se firma el Acuerdo de Complementación Económica N° 54 celebrado entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Partes del Mercado Común del Sur (MERCOSUR).
- ▶ MERCOSUR-CAN (TLC). Diciembre 2002: se firma el acuerdo para la conformación de un Área de Libre Comercio entre MERCOSUR y CAN. Las negociaciones finalizaron el 9 de diciembre de 2004. Diciembre 2004: Los gobiernos de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, Estados Parte del Mercosur, y Colombia, Ecuador y Venezuela, Países Miembros de la Comunidad Andina, suscribieron en el marco de la ALADI un Acuerdo de Complementación Económica N° 59 (ACE 59), mediante el cual establecieron una zona de libre comercio que empezó a regir el 1° de febrero de 2005.
- ▶ **MERCOSUR – Perú.** Agosto 2003: se firma el Acuerdo de alcance parcial de complementación económica entre el Mercosur y la República del Perú que está vigente desde el 01/11/2003.
- ▶ Perú-Chile (TLC). Abril 2005: Iniciarán negociaciones para un TLC que esperan finalizar el último trimestre de este año. El TLC reemplazará al actual Acuerdo de Complementación Económica bilateral, de manera que se aceleren los plazos de desgravación y se añadan la liberalización de servicios e inversiones.
- ▶ Chile – Bolivia. Noviembre 2002: inician negociaciones para TLC.

Acuerdos entre Bloques o países de la región con EEUU

▶ Chile – EEUU (TLC). Enero 2004: entra en vigencia el acuerdo. *Temas de negociación:* Contiene las negociaciones que se plantean en la OMC y agrega Telecomunicaciones; Capítulo ambiental; Capítulo laboral; Entrada temporaria de personas de negocios.

▶ MCCA – EEUU – República Dominicana (Tratado de Libre Comercio de América Central - CAFTA). Mayo 2004: se firma el tratado entre Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua (Centroamérica) y los Estados Unidos. *Agosto 2004*, se incorpora República Dominicana. Necesita ser ratificado por los Congresos.

▶ CAN – EEUU (TLC). Mayo 2004: inician negociaciones EEUU, Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia. Se espera acuerdo esté firmado en Junio 2005.

Acuerdos de Bloques o países de la región con la Unión Europea (UE)

▶ MERCOSUR-UE. Diciembre 1995: se firma el "Acuerdo-Marco Inter-Regional de Cooperación" que entra en vigencia el 1º de agosto de 1999. La asociación inter-regional Unión Europea-Mercosur es un acuerdo que pretende establecer el diálogo político, el fortalecimiento de la cooperación técnica y científica y un área de libre comercio entre los dos bloques regionales. 1999: se inician las negociaciones comerciales para el TLC que esperaban concluir en octubre 2004 pero fueron postergadas. *Temas de negociación:* Comercio de bienes, incluyendo barreras arancelarias y no arancelarias; Medidas Anti-dumping; Reglas de origen y procedimientos aduaneros; Servicios; Propiedad Intelectual; Inversiones; Compras gubernamentales; Reglas de competencia.

▶ México-UE (Acuerdo de Asociación económica, Concertación política y Cooperación México – Unión Europea). Año 2000: se firma acuerdo que incluye liberalización

comercial, protección a las inversiones, y cooperación política y científica. Además posee una "cláusula democrática", invocando el respeto de los principios democráticos y de los derechos humanos fundamentales. *Temas de negociación:* Apertura comercial (desgravación arancelaria y no arancelaria total), Inversiones, Servicios, Políticas de competencia, Propiedad Intelectual, Reglas de Origen.

▶ Chile-UE (Acuerdo de Asociación Unión Europea – Chile) Febrero 2003: se firma acuerdo de diálogo político, cooperación técnica y científica y liberalización comercial. *Temas de negociación:* Apertura comercial (desgravación arancelaria, reglas de origen, barreras sanitarias y fitosanitarias, salvaguardas y medidas anti-dumping), Pesca, Servicios, Políticas de competencia, Propiedad intelectual, Contratos públicos, Mecanismos de solución de controversias.

▶ CAN – UE. Mayo 2003: La Comunidad Andina y la Unión Europea inician el proceso de negociaciones de un nuevo Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación que, debe sentar las bases para la futura suscripción de un "Acuerdo de Asociación". Octubre 2003: Concluyen las negociaciones del Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación entre ambas regiones, que servirá de base para la próxima negociación de un Acuerdo de Asociación que incluya un Acuerdo de Libre Comercio

Acuerdos con otros países fuera de América Latina

▶ MERCOSUR – Canadá. Abril 1998: Entendimiento de cooperación en materia de comercio e inversiones y plan de acción.

▶ MERCOSUR - República de Sudáfrica. Diciembre 2000: Acuerdo marco para la creación de un área de libre comercio entre el Mercosur y la República de Sudáfrica.

▶ MERCOSUR - República de la India. Junio 2003: se firma el Acuerdo Marco entre el MERCOSUR y la República de la India. Enero 2004: firman el Acuerdo Preferencial de

Comercio donde se establecen preferencias arancelarias como un primer paso hacia el Área de Libre Comercio.

- ▶ Chile - Canadá (1997)
- ▶ Chile – Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) (2004)
- ▶ Chile - Corea (2004)

- ▶ Costa Rica - Canadá (2002)
- ▶ México – Israel (2000)
- ▶ México – AELC (2001)
- ▶ México – Japón (2004)

4.1.4 Acuerdos continentales

ALADI. Con antecedentes en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) establecida en 1960, de alcances ambiciosos para la integración regional, en 1980 se firma el Tratado de Montevideo que da nacimiento a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), de alcance más acotado. En ambos casos, se integraron países de América Latina, sin participación de las economías del norte. La ALADI establece un esquema flexible y gradual, que privilegia el bilateralismo en términos de acuerdos parciales entre dos o más de los países signatarios. Los acuerdos negociados en este marco a lo largo de más de 20 años, han evolucionado significativamente. En particular, la década del 90 se caracteriza por la promoción de acuerdos con la meta de alcanzar el libre comercio entre las partes y el avance sobre temas como las inversiones y los servicios, incluyendo la eliminación de barreras no arancelarias y la solución de controversias (Espino y Azar, 2001). Como se ha visto, la firma de estos acuerdos tendió a intensificarse a fines de la década pasada y en lo que va de la presente.

ALCA. Otra negociación en curso es el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que surge por iniciativa de Estados Unidos. Se inicia en 1994 con la firma de 34 países³

³ Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos de América, Grenada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras,

De concretarse, el ALCA constituiría la zona de libre comercio de mayor envergadura del mundo.

Temas de negociación: La propuesta es muy ambiciosa y se apoya en una concepción sumamente ampliada del comercio, que partiendo de los umbrales ya definidos para otros acuerdos con participación de Estados Unidos (particularmente el TLCAN), se propone profundizar en los contenidos y en los alcances de las temáticas.

Así, las negociaciones incluyen:

- ◆ Acceso a mercados
- ◆ Agricultura
- ◆ Compras del sector público
- ◆ Inversión
- ◆ Política de competencia
- ◆ Derechos de propiedad intelectual
- ◆ Servicios
- ◆ Solución de controversias
- ◆ Subsidios, antidumping y derechos compensatorios
- ◆ Economías más pequeñas

Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Montserrat, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Suriname, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela. Es decir, todo el continente americano, con excepción de Cuba.

- ◆ Sociedad Civil
- ◆ Asuntos institucionales

- ◆ Comercio electrónico

4.2 Las negociaciones

Como ya se ha visto, en muchos casos las negociaciones comerciales no se producen entre países con desarrollos similares. Por ello, sería de central importancia que estas se dieran en el marco de reglas claras y justas, permitiendo el acceso equitativo a los mercados y contemplando compensaciones a los sectores y países que puedan verse perjudicados.

Sin embargo, esto generalmente no es así. Por este motivo, se hace necesario un seguimiento estrecho de las negociaciones, evaluando los impactos previsibles que amenacen con acentuar asimetrías económicas, políticas, sociales y también de género.

- ▲ Los acuerdos comerciales se basan en negociaciones que reflejan las asimetrías entre países, que permiten a los que están en posiciones dominantes, imponer sus intereses. No se realizan evaluaciones serias sobre impactos de las medidas que se acuerdan, ni la identificación de ganadores y perdedores de las mismas.
- ▲ La agenda de negociaciones aparece ligada a 'temas políticos' que, strictu sensu, no forman parte de la agenda comercial. Estos temas son la lucha contra el narcotráfico, la lucha contra el terrorismo, la militarización y la pretensión de EEUU de excluir a sus militares de juicios y sanciones por parte de los países donde actúan en caso de acusaciones de crímenes de guerra, ni ser llevados ante el Tribunal Penal Internacional

Comercio de bienes

En el marco de la OMC se establecieron fuertes reducciones de aranceles con topes máximos que los países se comprometen a no sobrepasar, para liberalizar el intercambio de mercancías, así como la reducción de subsidios y ayuda a la producción, aunque estos se mantienen en algunos casos en niveles muy elevados. En los últimos diez años, los subsidios a la agricultura en los países desarrollados se han incrementado en lugar de disminuir. También se estableció un sistema para la resolución de conflictos que puedan surgir de los acuerdos. Estas son las bases sobre las que los acuerdos bilaterales o regionales se proponen avanzar.

▲ **ALCA:** Las negociaciones pretenden llegar a la liberalización de algunas mercancías y la restricción de subsidios y sistemas especiales de importación y exportación por parte de los países de menor desarrollo. En contrapartida, propone poco en temas sanitarios y medidas que impidan la competencia desleal. Tampoco se ha avanzado para frenar el sistema de ayudas del sector agropecuario estadounidense por considerarlo un tema de negociación multilateral. Así por

Según estimaciones del Banco Mundial, los subsidios a la agricultura de los países desarrollados, ascienden en 2004 a 1.000 millones de dólares diarios. (Oxfam)

ejemplo, en 2002 se aprobó la Farm Bill, una ley que otorga subsidios por U\$S 173.000 millones en los próximos diez años a cultivos como maíz, trigo, productos lácteos y cereales. La aprobación de esta ley ha sido uno de los motivos de la resistencia, en especial del Mercosur, al avance de las negociaciones del ALCA en la reunión Ministerial de Miami. El establecimiento de plazos tan amplios (10 años) implica una toma de posición de Estados Unidos en materia de subsidios, que contradice las declaraciones de sus negociadores en los foros internacionales.

El principal problema es que Estados Unidos continúa subsidiando la producción y exportación de sus productos agrícolas y así se distorsiona el juego del mercado con precios artificialmente bajos gracias al apoyo del gobierno, que genera competencia desleal. (Oxfam)

▲ **TLCAN o Tratado de Libre comercio de América del Norte:** Para ingresar en este tratado, México debió realizar

algunas concesiones, por ejemplo el plazo de reducción para aranceles que es menor que el establecido por otros acuerdos. Un mecanismo de defensa que fija el tratado son las medidas de salvaguardia, es decir, políticas protectoras del mercado nacional cuando la apertura amenaza la producción local. Esta medida permite imponer un arancel adicional a las importaciones por un plazo determinado y con monto limitado. Pero lo cierto es que mientras México liberalizó todos los productos agropecuarios, Canadá defendió sus intereses en materia de lácteos y productos avícolas, y mantiene barreras no arancelarias ante la competencia de Estados Unidos.

En México se observa una tendencia a la caída del precio medio de la exportación de hortalizas, y si bien inciden distintos factores, el meollo del problema está en quién fija los precios de cada producto. La entrada de México al TLC no significó mejorar sus relaciones de intercambio; por el contrario, éstas se fueron deteriorando, acompañadas por la caída de los salarios de los jornaleros. (UNIFEM)

▲ **Tratado Chile – Estados Unidos:** Es un tratado bilateral, es decir, un acuerdo de comercio entre dos países donde se supone que ambas partes adquieren ventajas de la negociación. Los aranceles que se rebajan son similares; y se establece regímenes aduaneros especiales. No se establece ningún tipo de trato diferenciado que contemple las asimetrías de los niveles de desarrollo de las economías de ambos países. Se plantea trabajar conjuntamente en el marco de la OMC para eliminar los subsidios. El acuerdo incluye medidas de salvaguardia sobre el sector textil. A pesar de ello, esta industria, como otras con alta ocupación femenina (cuero y calzado), está enfrentando mayor competencia externa y ha disminuido su participación, provocando desempleo. En las zonas rurales chilenas, sector que más ha sufrido el impacto, se observan los costos sociales de la estrategia exportadora, con una fuerte concentración del

dominio de la tierra. Paralelamente, se ha mantenido el minifundio con una economía campesina de subsistencia. La agricultura de exportación ha incrementado la presencia femenina en una actividad de creciente importancia en la economía nacional. Pero la contracara de la modernización del campo chileno ha sido el aumento de la pobreza y la indigencia en la población rural que quedó al margen de este proceso.

En oposición a lo que pasa en otras regiones, como el MERCOSUR, la apertura del sector agrícola entre Chile y los Estados Unidos no es conflictiva porque la producción de ambos países no compite en forma directa.

▲ **Tratado Centroamérica-Estados Unidos (CAFTA):** El CAFTA es el área de libre comercio entre Estados Unidos y el MCCA, a la que se sumó también República Dominicana. Este acuerdo ya ha sido firmado y está en proceso de ratificación parlamentaria en los países firmantes. Los subsidios quedaron fuera de la negociación. Los países centroamericanos negociaron todos los sectores sin exclusiones, mientras que Estados Unidos sustrajo el tema de los subsidios a la producción, bajo pretexto de mantenerlo en el marco de la OMC.

En los hechos, no pueden preverse cambios favorables en las exportaciones centroamericanas a Estados Unidos, que en un 80% no pagan aranceles por acuerdos previos. Por el contrario, la reducción de aranceles en los países de Centro América, si bien será gradual y en un plazo relativamente amplio (15 a 20 años), tenderá a destruir la agricultura e industrias como la confección. El CAFTA consolidará un esquema de desarrollo maquilador en Centroamérica, que ve a las mujeres como mano de obra barata, sin garantizar condiciones dignas de trabajo o proteger sus derechos.

El caso del arroz muestra la cara oculta del discurso de EEUU a favor del CAFTA

Se estima que en Centroamérica y la República Dominicana existen más de 80.000 productores de arroz, de cuyo cultivo dependen 1.5 millones de empleos. El arroz se ha convertido en cultivo estratégico para la mayoría de estos países, ya que se ha incorporado a la dieta común de los centroamericanos, junto al maíz y el frijol. Aproximadamente el 75 por ciento de los arroceros son pequeños productores que no disponen normalmente de acceso a crédito, tecnología y riego. Una parte importante de la producción de arroz se concentra en las zonas más pobres y vulnerables, como en el Valle del Polochic en Guatemala y la Región Autónoma del Atlántico Norte. Mientras las poblaciones indígenas de esas regiones carecen de los recursos más básicos para la producción y comercialización de arroz, los productores de EE.UU. disfrutaron en 2003 de subsidios y apoyos por un valor superior al presupuesto nacional de Nicaragua. (Oxfam)

Impactos negativos de la producción de bananas

Las bananas son un producto muy rentable en los mercados estadounidenses. Desafortunadamente, sólo un porcentaje pequeño de cada dólar ganado va a los productores centroamericanos, quienes trabajan bajo condiciones terribles y mal pagos. El trabajo de las mujeres en esta industria está concentrado en las plantas de envase de bananas, donde se preparan para el embarque. Este trabajo incluye rociar las frutas con químicos para asegurar que no lleguen manchadas al mercado estadounidense. Como resultado de las pobres condiciones de trabajo, las mujeres están experimentando alergias de piel, problemas respiratorios e incluso cáncer. Algunos de los químicos están siendo derramados a las aguas locales y contaminando el agua en los hogares. Durante los periodos en los que no hay cosecha de fruta, las mujeres luchan para encontrar otros empleos y migran a centros urbanos o cruzan fronteras. (Oxfam)

▲ **Tratado Comunidad Andina - Estados Unidos.** El tratado se encuentra aún en período de negociaciones, que se realizan en forma individual entre cada país andino y Estados Unidos, con rondas periódicas conjuntas. En todos los casos la posición norteamericana es que todos los productos agrarios sean desgravados: la pretensión es que los niveles arancelarios lleguen a cero. Su propuesta no incluye salvaguardias o mecanismos de protección para la producción de los países andinos.

“En el capítulo de Agricultura se discuten, cuando se habla de trigo, cebada o maíz, no sólo las pastas, la malta o el salvado, sino los residuos y desperdicios de los procesos industriales o de calidades muy inferiores, es decir, los desechos que no se consumen en Manhattan”. (Suárez Montoya)

Colombia tiene en cuanto a bienes una agenda ofensiva en la cadena láctea. La meta es que su acceso sea inmediato y sin aranceles. O, en su defecto, que se determine un contingente o cuota, pero también libre de impuestos. En cuanto al agro, Colombia no está dispuesta a negociar el apoyo que da a sus agricultores. Como complemento a los esquemas de protección del agro, ha llevado a la mesa del TLC otros mecanismos, como el de la salvaguardia agropecuaria. La misma consiste en la identificación de unos niveles mínimos de precios para determinados bienes importados o cantidades máximas de importación. Si los precios o las cantidades superan esos topes, automáticamente se impondría el arancel de nación más favorecida. Perú propone el establecimiento de cuotas de importación agrícola: este país no otorga subsidios agrícolas, sino que utiliza el sistema de franja de precios para productos sensibles. Su propuesta es fijar una cantidad anual de importación de un producto determinado. Se conversa acerca del tipo de productos a los que se podrá aplicar y la

administración de la cuota de modo que asegure el acceso a los productores del otro país.

En segundo lugar, sugiere la salvaguardia especial agrícola, con la que también se busca limitar las importaciones de los productos que afecten a los agricultores locales. Se trabaja en definir el tiempo de duración de estas salvaguardias y a qué productos se aplicará. Los negociadores peruanos manifestaron su deseo de alcanzar plazos de desgravación arancelaria similares al CAFTA, es decir períodos de gracia y términos de hasta 20 años (Chile logró como máximo plazo, 12 años).

Con la negociación del TLC, Estados Unidos quiere que tales mecanismos de protección desaparezcan, y plantean como alternativa que el Estado peruano actúe igual que ellos: subsidiando a sus agricultores. Esta opción tiene una clara dificultad: la escasísima recaudación tributaria.

La propuesta de Ecuador es una desgravación paulatina. En algunos productos se han propuesto plazos de 25 años para eliminar los impuestos de importación, entre ellos, arroz, maíz y oleaginosas. No obstante, la pretensión estadounidense es mucho más agresiva. Prevé que Ecuador abra sus mercados en períodos más cortos. La franja de precios, que protege a los productores ecuatorianos, también entró a la mesa de negociaciones. De las 154 partidas protegidas con esta herramienta, el país aceptó sacar siete y permitir que otras 31 queden fuera al final del período de desgravación que acuerden en el TLC.

Los estadounidenses plantearon que Ecuador le otorgue un trato preferencial en el área agrícola con beneficios similares a los otorgados en otros tratados que incluyen esta cláusula. Tendría carácter retroactivo y aplicable sólo a Estados Unidos. Bolivia todavía está participando como observador en las negociaciones, esta nación debería incluirse posteriormente, para iniciar un proceso propio de negociación sobre la base de los acuerdos que se hayan hecho con los otros tres países andinos.

El tema de las ventas de textiles y ropa usada en el mercado andino es discutido en forma conjunta; la negociación gira en torno de la eliminación de aranceles a más de mil productos, las reglas de origen y la transferencia de tecnología para el sector textil.

“Cuando se habla de usados en el Libre Comercio, la opinión pública apenas se percata que se trata de lo más inmediato: ropa usada,

llantas usadas y los más soñadores imaginan que por esa vía podrán hacerse a precios muy módicos de un vehículo casi nuevo. El capítulo de usados tiene un conjunto de varios miles de posiciones y contempla, entre otros: Usados, Desperdicios, Desechos, Residuos, Remanufacturados y Piezas de Desensamble. Ya algunos voceros de gremios han advertido que conceder el ingreso sin aranceles a la “basura” significa permitir los repuestos de vehículos desgastados, los cuartos traseros de pollo, aparatos electrónicos reemplazados o habilitados cuando su vida útil inicial ha caducado o cuando la garantía por un algún defecto inicial ha fenecido”. (Suárez Montoya)

Estados Unidos ha propuesto eliminar los aranceles al sector textil y de la confección de los países andinos en un período de cinco años. En cuanto a la importación de ropa usada, los equipos negociadores de las naciones andinas ratificarán su posición de que este tema no es negociable.

En 1960, los algodóneros peruanos sembraban 260 mil hectáreas de algodón al año, hoy en 2003 la producción difícilmente llega a las 53 mil hectáreas afectando a más de 100 mil productores de los valles costeros, quienes además de perder su fuente de trabajo, temen la desaparición de la famosa variedad pima y tanguis cuya versatilidad, tamaño y textura goza de un valor reconocido en el mercado internacional y han sido las preferidas en las confecciones de vestir en el mundo. El algodón después del arroz es el producto con mayor capacidad de generar empleo rural: 40 jornales al año por hectárea cultivada, beneficiando directamente a trabajadores sin tierras. Se estima que el 60% de los recogedores de algodón son mujeres, preferidas por su destreza en la cosecha. (Oxfam)

▲ **Acuerdo MERCOSUR-Unión Europea:** Desde la firma del Acuerdo Marco de 1995 hasta hoy, estos años de negociación por un acuerdo de libre comercio entre MERCOSUR y Unión Europea (UE) han reflejado las dificultades que se derivan de la relación entre dos bloques con posiciones divergentes en el tema del comercio agrícola, crucial para el bloque del Cono Sur. Esta situación se replica en ámbitos internacionales como el de la Organización Mundial de Comercio (OMC), en donde las dos posiciones más extremas corresponden a MERCOSUR y UE.

“El bloque del Mercado Común del Sur es el productor agrícola más eficiente a nivel internacional; por su parte, la UE es el bloque que más subsidia y protege a sus mercados agrícolas. De allí que la negociación por una zona de libre comercio que incluya el capítulo agrícola resulte tan complicada”. Embajador F. Frydman, Ministerio de Relaciones Exteriores, Argentina.

Recapitulando, la liberalización de aranceles no se produjo en todos los casos, y la disminución o quita de subsidios ha provocado efectos devastadores en las condiciones de vida y laborales. Las medidas que se utilizan como defensa de la producción son, en muchos casos, ineficaces. El aumento del desempleo en zonas rurales derivado en algunos ejemplos de los acuerdos condujo a la migración poblacional que mayoritariamente ha sido masculina; delegando el trabajo tanto productivo como reproductivo a las mujeres y provocando mayor pobreza y marginación.

Régimen de Propiedad Intelectual

Los fundamentos para incorporar este tema en las negociaciones de la OMC se basan en que se identificaron distorsiones en el comercio de bienes y servicios resultantes de una protección deficiente e ineficaz y también por el empleo de la propiedad intelectual como barrera al comercio legítimo y al desarrollo social, económico y tecnológico de las naciones.

Desde entonces los miembros de la OMC han tratado de establecer un marco regulador flexible que abarque diversos intereses y que brinde una retribución por la creación de nuevos bienes y servicios. Este régimen consiste en el Acuerdo de los Aspectos Comerciales Relacionados con los Derechos de Propiedad Intelectual (ADPIC o TRIPS, según la sigla en inglés).

Los temas involucrados en los ADPIC son muy amplios: derechos de autor, marcas de fábrica o de comercialización, indicaciones geográficas, medicamentos, dibujos y modelos, patentes, información no difundida, etc. Las posiciones frente a la propiedad intelectual en el continente americano presentan dos tendencias. Los países más ricos, con tecnología avanzada y corporaciones poderosas, buscan el fortalecimiento del régimen de propiedad intelectual, para proteger la inversión y defender la posición dominante de sus empresas en el mercado, al mismo tiempo que son más flexibles cuando se tratan temas de biodiversidad y explotación de variedades vegetales o mecanismos para favorecer el flujo de transferencia de conocimientos y tecnología hacia los países del sur. Por otro lado, en los países en desarrollo se cuestiona que se coloque la protección

de la invención por sobre el bienestar social de amplias capas de población, como sería el caso de los medicamentos y la protección de la salud pública.

El acceso a los medicamentos es uno de los problemas sociales más graves que hoy enfrenta el mundo. Según Acción Internacional para la Salud, el 80% de la producción mundial de medicinas se consume en los países más ricos. Además, cerca de la tercera parte de la población mundial no puede acceder a medicamentos esenciales.

(Umaña)

El mercado farmacéutico a nivel mundial supera los US\$ 300 mil millones anuales, actividad concentrada en unas 100 empresas, en especial norteamericanas. Es la tercera actividad económica mundial, luego de las armas y el petróleo, con un crecimiento anual más allá del promedio del crecimiento económico mundial. (Oxfam)

En la Ronda de la OMC de Doha (2001), los países menos desarrollados tuvieron un logro importante con el reconocimiento de la grave crisis a partir de las pandemias que los afectan, y la aceptación de extender la flexibilidad que existe con las patentes de los medicamentos contra el SIDA, a enfermedades como la malaria, la tuberculosis, la fiebre amarilla y otras que puedan aparecer en el futuro.

Apoyándose en políticas públicas exitosas de lucha contra el SIDA, Brasil y Sudáfrica instalaron, en el marco de la Organización Mundial del Comercio, el debate sobre el efecto de la protección de las patentes en el precio excesivo de los fármacos en los países en desarrollo. Esta cuestión generó tal controversia entre Estados Unidos y la Unión Europea por un lado y los países en desarrollo por el otro, que en la Conferencia Ministerial de la OMC realizada en Doha se acordó una "Declaración sobre ADPIC y Salud Pública", que prevé que los gobiernos puedan otorgar licencias obligatorias -sin autorización del titular de la patente- para la producción de bienes en situaciones de emergencia nacional. (www.LATN.org.ar)

La riqueza biológica de países latinoamericanos y el conocimiento tradicional asociado a esa diversidad, son materia de debate en las negociaciones comerciales. Estos recursos y conocimientos son disputados por la voracidad de industrias farmacéuticas y químicas para usarlos de base de nuevas investigaciones y componentes.

"Los conocimientos tradicionales son útiles en la industria y la agricultura modernas; dos tercios de la población mundial no podría sobrevivir si no obtuvieran alimentos gracias a conocimientos propios... Más del 90% de los alimentos que se consumen en África Central se obtienen mediante prácticas agrícolas nativas. Los conocimientos tradicionales son indispensables para los grupos de riesgo, las mujeres, las poblaciones indígenas y la población rural de los países pobres..." (Umaña)

▲ **ALCA:** los borradores de las negociaciones establecen que cada parte asegurará la adopción de medidas para promover y

proteger la salud pública, la investigación y el acceso a medicamentos. Sin embargo, promueven la prioridad de los derechos privados de las empresas por encima de los de las comunidades locales y su patrimonio genético y de medicina natural. Permite la práctica de patentar plantas y formas animales, como también semillas. Se invoca a los ADPIC para evitar que los países en desarrollo suministren medicinas genéricas más baratas a los pacientes de SIDA del Tercer Mundo.

En otro sentido, las negociaciones no discuten el tema de trato nacional que sería necesario profundizar debido a los diferentes niveles entre los países, dado que ésta es una situación que favorece a los países desarrollados. Tampoco existe nada especificado sobre industrias culturales, a pesar de que para países en vías de desarrollo es importante proteger sus derechos en esta materia. El debate en este campo es la tensión entre la prevalencia de la identidad cultural y la dimensión económica y comercial.

Las industrias culturales son aquellas que producen, reproducen y comercializan bienes y servicios siguiendo criterios económicos que inciden en la dinámica social: folclore, artesanías, radio, música, televisión, publicidad, espectáculos en vivo, libros, revistas y periódicos. Hay una tensión entre los intereses culturales y comerciales.

La estrategia de Estados Unidos es consolidar los aspectos comerciales relacionados con la propiedad intelectual que no están definidos en el ALCA, a través de los acuerdos bilaterales recientes.

▲ **TLCAN:** fue el primer acuerdo que fijó normas sustantivas sobre el tema y definió estándares muy elevados: se extendió el plazo de protección de patentes a veinte años para productos farmacéuticos, químicos y biológicos y se eliminaron incentivos a las industrias locales.

No se hace referencia al trato de nación más favorecida, ni al trato diferenciado y tampoco a la transferencia de tecnología. Para ingresar al bloque, México se vio obligado a reformar su régimen de propiedad intelectual. Esto implicó por ejemplo, dar protección ampliada de los derechos y trato nacional a los laboratorios del norte y la garantía en retrospectiva a las innovaciones patentadas. No se admite el uso de medicamentos genéricos.

Los costos de aceptar las medidas para los que no estaba preparado y en un período de tiempo muy corto para realizar ajustes, fueron muy graves para la población y la economía mexicana.

▲ **TLC Chile- Estados Unidos:** este acuerdo prevé sanciones para la piratería y la falsificación, derechos adicionales para internet y software. Incluye un capítulo sobre marcas de fábrica y de servicio. Para Chile, Estados Unidos es, por lejos, el principal proveedor de bienes de telecomunicación e informática con un monto que superó en el 2000, los 650 millones de dólares.

Contiene la cláusula de trato nacional y no tiene efectos retroactivos. Se especifica también la ampliación de plazos para patentes y establecimiento de patentes para plantas. En este sentido, restringió la concesión de licencias obligatorias y estableció instrumentos que limitan la introducción de genéricos.

(CAFTA: se establece protección, trato no discriminatorio y trato nacional para productos y marcas de patentes estadounidenses y fortalecimiento de los secretos industriales. También se extienden las licencias de patentes farmacéuticas, impidiendo la comercialización de genéricos si ya hay una versión patentada en el país. Aunque las reglas de la OMC permiten la competencia de medicamentos genéricos, el

CAFTA define entre 5 y 10 años de pausa para abrir la competencia a los genéricos. Así, el CAFTA asegura a los laboratorios una extensión del monopolio de sus medicamentos de alto precio. Y eso coloca en una situación de exclusión a miles de centroamericanos que no pueden acceder a ellos.

En la negociación del CAFTA, el gobierno de Guatemala se vio forzado a cambiar su legislación nacional que permitía las drogas genéricas. La industria farmacéutica estadounidense, representada por su gobierno, prevaleció sobre el derecho de Guatemala a la salud. (Oxfam)

En el caso de El Salvador la protección de las patentes han encarecido los medicamentos en alto grado, estos costos recaen en los enfermos pero también en las mujeres que en su mayoría toman la responsabilidad familiar en este tema, donde la mayoría posee una carga promedio de familia de tres hijos. En el mismo sentido, un estudio realizado en Costa Rica reveló que las medidas de propiedad intelectual incluidas en el CAFTA aumentarían el costo de algunos medicamentos en un 800%. Además, ese capítulo del CAFTA haría más difícil que gente pobre y las comunidades indígenas protejan sus conocimientos tradicionales, tales como música, artesanía o medicinas tradicionales. Las provisiones de propiedad intelectual en el CAFTA permitirían, por ejemplo, a “empresas farmacéuticas poner patentes sobre las plantas y medicinas naturales que las comunidades indígenas han utilizados por siglos.” Las mujeres frecuentemente son las guardianas de ese conocimiento tradicional y las

artesanías tradicionales son fuentes importantes de ingresos, de la misma forma que el uso de medicinas tradicionales es importante para la salud de sus familias. (Women's EDGE)

(Tratado Comunidad Andina y Estados Unidos: Este acuerdo, aún en negociación, amplía la concepción de trato nacional que está presente en otros acuerdos, ya que define un trato no menos favorable que a sus propios nacionales no sólo para proveedores de los países firmantes, sino para todos los miembros de la OMC. Por otra parte Estados Unidos hace concesiones en el tema de patentes de segundos usos, de plantas y animales y de métodos médicos. Colombia, Ecuador y Perú hicieron propuestas puntuales en lo relacionado con la prolongación de patentes por demoras injustificadas y en lo que tiene que ver con el proceso de otorgamiento de las mismas. Los EEUU han reclamado conceder cinco años de exclusividad a los datos de prueba de aquellos medicamentos que no han sido patentados en los países andinos y a los que no han cumplido aún los 20 años de protección de la que goza una patente. Eso limitaría la producción de genéricos.

Para la Asociación Internacional de la Salud (AIS), los datos de prueba resultan una "puerta" para ampliar bajo diferentes mecanismos los plazos de monopolio de las farmacéuticas transnacionales. El principal problema sería el que actúe como una "seudo patente" al restringir el uso de la versión genérica

del medicamento, así como el evitar el uso de mecanismos de emergencia como la licencia obligatoria.

▲ **CAN-Comunidad Andina:** Los países miembros habían buscado la armonización de normas que regulan la propiedad intelectual. Los acuerdos contienen un régimen común de propiedad industrial que regula patentes, modelos, marcas, indicaciones geográficas, entre otras. Se excluía el patentamiento por segundos usos (es decir una invención que esta patentada con un fin y puede ser usada para varios fines).

▲ **MERCOSUR:** En este caso sólo se unifica la normativa relacionada a marcas, denominaciones de origen e indicaciones de procedencia.

Los nuevos acuerdos no necesariamente tienen que partir del umbral de acuerdos ya firmados. Es posible apoyarse en la Declaración de la OMC de Doha, que relativiza el monopolio legal de las patentes frente al objetivo de la salud pública, para adaptar los derechos de propiedad intelectual a las características y necesidades de cada país.

El sector de servicios

Los servicios aportan gran parte de las ganancias y del empleo de las economías desarrolladas y en desarrollo. Desde hace décadas, su nivel de crecimiento es superior a otras ramas de la economía.

Las negociaciones comerciales sobre el tema son de gran importancia y deben estar orientadas a proporcionar el acceso universal y equitativo a los servicios privados y públicos indispensables para el desarrollo económico y humano.

En el marco de la OMC se pactó el Acuerdo General de Comercio de Servicios (AGCS o GATS, por sus siglas en inglés), que propone la liberalización gradual de los servicios a partir de 2000 y que se abrió posteriormente a nuevas

negociaciones. El objetivo fundamental es restringir la provisión de servicios por parte de los gobiernos, para que estos sean contratados a empresas transnacionales. El espectro de servicios abarcado es sumamente amplio, incluyendo salud, cuidados hospitalarios, educación, servicios jurídicos, museos, bibliotecas, provisión de agua, energía, servicios postales, transporte y muchos otros sectores. Sin embargo, se exceptúan aquellos servicios que según la legislación vigente es de incumbencia exclusiva del estado, como la administración de justicia.

“La liberalización del comercio de servicios de salud genera al menos tres desafíos para los países latinoamericanos:

- ▲ Regular el mercado de seguros de salud para que el ingreso de aseguradoras extranjeras permita mejorar la eficiencia sin empeorar el acceso a los servicios de salud;
- ▲ Resolver la portabilidad de los seguros de salud (atención a pacientes extranjeros) para desarrollar el potencial exportador de servicios de salud;
- ▲ Encontrar mecanismos para compensar la "fuga de cerebros" y para regular el ingreso temporal de los profesionales”. (Salvador)

Los servicios de enseñanza han sido incluidos entre los 160 servicios cuya liberalización puede negociarse y comprometerse de acuerdo a los principios y normas de la OMC. Los cerca de us\$ 13 mil millones al año que el sector educativo mueve en la región sumado al hecho de que es cada vez menos frecuente que las instituciones educativas sean puramente públicas o privadas, convierten a la educación en un “mercado emergente” atractivo para los inversionistas. Entre las ventajas de la liberalización se señalan el ingreso de recursos de inversión, la apertura a un mayor número de oportunidades educativas y la posibilidad de intercambiar libremente ideas y conocimientos. Entre las desventajas se enumeran el riesgo de que la aplicación de las reglas comerciales dé lugar a la supresión de la financiación pública, la pérdida del perfil del estado como ente generador, regulador y evaluador del funcionamiento del sistema educativo, el gradual reemplazo de las escuelas públicas por una

oferta de establecimientos privados y el aumento de las brechas sociales y educativas a causa de la privatización. (Gajardo y Gómez)

La liberalización de los servicios de salud requiere de una fluida comunicación entre los negociadores comerciales y los responsables de las políticas de salud. Estos últimos, no pueden quedar al margen de estas decisiones.

La negociación de servicios puede hacerse por lista positiva o negativa. La lista positiva se utiliza en el AGCS y MERCOSUR, e implica que la liberalización y trato nacional sólo se aplican a sectores explícitamente aceptados. Los sectores o modos de suministro en donde no se llega a compromiso específico, se consideran no liberalizados.

La lista negativa se implementa en la mayoría de los acuerdos regionales en los que participa Estados Unidos. Implica que se liberalizan todos los sectores, excepto aquellos para los que los países expresan reserva. En general las listas negativas consolidan mayores niveles de liberalización, porque centran la negociación en las reservas que plantean los países.

La privatización de los servicios públicos que plantea el CAFTA supone dos tipos de efectos negativos. El primero es que grandes capas de la población no cuentan con los ingresos suficientes como para acceder a estos servicios privatizados. El segundo, es que implica la pérdida de puestos de empleo en el sector público, uno de los trabajos más seguros y estables. En El Salvador, por ejemplo, un 70% de las mujeres trabaja en el sector de servicios. La apertura implicó una fuerte pérdida de empleo formal, que está siendo reemplazado por empleo informal con condiciones laborales precarias, por ejemplo trabajo en supermercados de doce horas de duración y sin prestaciones sociales. (Oxfam)

El proceso de apertura en Colombia se realizó en dos etapas. Durante la primera se liberalizó el régimen de inversión financiera. Durante la segunda etapa se introdujeron los servicios de infraestructura esencial como telecomunicaciones, que culminaron en un monopolio que desincentivó la inversión e impidió la cobertura a todo el territorio.

▲ **ALCA:** En las negociaciones del ALCA, se pretende ampliar los alcances de liberalización de servicios: debería tener cobertura universal de todos los sectores de servicios. Se otorgan nuevos poderes e inmensas facultades a las empresas de servicios en un TLCAN expandido. Si se acordaran derechos de trato nacional en este campo, todos los servicios públicos de todos los niveles de gobierno se abrirían a la competencia de empresas extranjeras con fines de lucro. Los gobiernos por su parte, estarían impedidos de adoptar medidas que tiendan a dar un trato preferencial a prestadores nacionales. (Barlow)

Por primera vez en un acuerdo de comercio internacional, las empresas de servicio 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 a indemnizarlas financieramente. También se incluye el tema de transparencia, que implica que se hagan de conocimiento público todas las medidas que afecten al comercio de servicios. Los miembros del ALCA contarán con la capacidad para negar los beneficios del acuerdo de servicios a un proveedor que no cumpla con los criterios establecidos.

▲ **Caricom y Mercado Común Centroamericano:** se ha avanzado en los temas sobre telecomunicaciones incluida la armonización de la regulación doméstica. En cuanto a los servicios profesionales el tema ha sido más limitado en el reconocimiento de títulos. Lo cierto es que este acuerdo afecta no sólo el empleo de las personas, sino también la forma en que se brindan los servicios a la población. Muchos de los servicios, además de ser esenciales, no pueden ser prestados de otra manera que a través de una actividad monopólica. Esto puede condicionar que se realicen sólo las inversiones más rentables, con la consecuencia de limitar el abastecimiento de agua, o la operación de las redes sanitarias, o el suministro de energía eléctrica a zonas

alejadas de las urbes. Por eso la privatización y transformación de los servicios públicos en mercancías es un factor que impide el acceso universal a los mismos.

Sólo el AGCS reconoce la importancia del movimiento de personas para el comercio. Los servicios empresariales y profesionales podrían ser una oportunidad para empresas pequeñas que puedan ser competitivas en el mercado internacional. Un avance importante en esta materia es que se aplica a todas las personas sin importar el nivel de calificación ni actividades que desempeñen.

Los y las trabajadores/as temporales que ofrecen sus servicios de distintos niveles en el exterior hacen transferencias a su país de origen en calidad de remesas.

La principal fuente de remesas a Colombia es Estados Unidos, luego vienen los países de la Unión Europea y Venezuela. América Latina y el Caribe es de lejos el destino más importante de las remesas que se transfieren desde Estados Unidos, cuyo monto es superior a US\$ 18 billones anuales. (Umaña)

Inversiones

El AGCS incorpora las inversiones a la noción de suministro de servicios, considerando aquellas que cubren los movimientos permanentes de capitales (inversión extranjera directa). Los acuerdos en que interviene Estados Unidos, incluyen también el movimiento de capitales temporales. Estos acuerdos tienen un capítulo diferenciado para inversiones, en tanto que en el AGCS están integradas.

“En tanto los gobiernos han liberalizado los regímenes regulatorios, la competencia por atraer inversión extranjera directa (IED) se ha acentuado. Este tipo de competencia involucra la concesión de incentivos fiscales y financieros por parte de los gobiernos nacionales y subnacionales y es principalmente intrarregional. Más aún, la competencia en este último nivel tiende a incrementarse día a día. Mientras los gobiernos demuestran un interés colectivo en detener las "guerras de incentivos", continúan llevándolas a cabo individualmente ante el temor a una desviación de la inversión hacia otras economías que ofrecen mayores estímulos”. (Chudnovsky y López)

Los países, e incluso estados o provincias dentro de los países, comienzan a competir entre sí para atraer las inversiones a través de incentivos cada vez más amplios. Otros factores que inciden en la orientación de la IED son la capacidad organizativa de los y las trabajadores/as, el nivel de fortaleza de la organización sindical y el costo de la mano de obra. Los acuerdos también limitan la posibilidad de los gobiernos de ejercer un control efectivo sobre el flujo de capitales de corto plazo, que pueden tener graves efectos sobre la estabilidad macroeconómica de los países en desarrollo con mercados poco sofisticados y de alta volatilidad. Además, los acuerdos como el TLCAN plantean el arbitraje para resolver disputas, que da derecho a los agentes privados a entablar reclamaciones, inclusive relacionadas a controles de los flujos de capitales especulativos de corto plazo.

(ALCA: en los documentos que se negocian, se otorga a las empresas el derecho de enjuiciar al gobierno por ganancias perdidas actuales o futuras que surjan a raíz de acciones de ese gobierno, sin importar la legalidad de dichas acciones o el propósito por el cual fueron efectuadas.

Establece un "marco legal justo y transparente para promover las inversiones mediante la creación de un entorno estable y previsible que proteja al inversionista, sus inversiones y flujos relacionados, sin crear obstáculos para las inversiones provenientes del exterior del hemisferio”. Son los mismos derechos de la relación inversionista-estado que constan actualmente en el TLCAN, en algunos caso potenciándolos, por ejemplo en las definiciones básicas de inversión e inversionista, el alcance de su aplicación, el tratamiento nacional y de nación más favorecida, la expropiación e indemnización por pérdidas o ganancias, y negocios que se pierdan debido a la creación o implementación de normativas ambientales o laborales, y solución de controversias.

(TLCAN: tiene amplias disposiciones sobre la libre transferencia de capitales incluida la repatriación de utilidades y activos, y libre convertibilidad. Incluye también la cláusula de nación más favorecida sujeta a excepciones. Prohíbe la adopción de requisitos de desempeño y limita el otorgamiento de incentivos y ventajas para los inversionistas que cumplan determinados requisitos de desempeño. También incluye disposiciones que protegen a los inversionistas sobre las

expropiaciones e indemnizaciones. Dispone el uso de árbitros para resolver disputas, da derecho a los agentes privados a realizar reclamaciones, y aún cuando se trate de inversiones especulativas, se penaliza la imposición de controles a los flujos de capitales.

(CAN: tiene amplias disposiciones sobre la libre transferencia de capitales incluida la repatriación de utilidades y activos. Las disposiciones están sujetas a la regulación de cada país, y relacionadas con la inversión extranjera directa. El trato nacional está supeditado a cada país condicionando el alcance de las garantías, y no incluye la cláusula de nación más favorecida. No contiene disciplinas sobre requisitos de desempeño ni sobre transferencia de tecnología. El movimiento de personas se encuentra limitado a los consumidores, pero no se ha avanzado en la liberalización de las migraciones permanentes, aunque es un tema previsto para futuras negociaciones.

(TLC Estados Unidos - Chile: contiene la cláusula de trato nacional que cobija a los inversionistas y de nación más favorecida. También incluyen disposiciones que protegen a los inversionistas sobre las expropiaciones e indemnizaciones. Las reclamaciones ante los tribunales sólo pueden hacerse efectivas cuando los controles se han impuesto por más de un año.

(TLC Comunidad Andina - Estados Unidos. Está aún en período de negociación. En la mesa de inversiones, el

principal tema fue la deuda pública, incluida en la definición de inversión, según la posición inicial de Estados Unidos. Los países andinos no aceptaron, pero este tema está incluido en los TLC que firmó Estados Unidos con otros países. Estados Unidos planteó una contrapropuesta y el tema está incorporado en un paquete de negociación. Los andinos pidieron que no se incluya la deuda bilateral en el concepto de inversión, es decir, aquella de Estado a Estado, así como la deuda privada, lo cual fue aceptado.

Los acuerdos más recientes que incluyen como socio a Estados Unidos, apuntan a facilitar el movimiento de capital especulativo que no colabora con la producción, ni con la creación de nuevas fuentes laborales. Aquellos que se quedan en el país (IED) están destinados en muchos casos a la adquisición de empresas ya existentes que se privatizan, sobre todo de electricidad, telecomunicaciones y financieras, cuyos servicios en general son discriminatorios por su alto costo y en algunos casos deficitarios en término de prestación.

Compras gubernamentales

Las compras que realizan las entidades públicas son un importante motor del comercio nacional e internacional, constituyendo un mercado de volumen apreciable. No sólo involucran la contratación de empresas para la realización de obras de infraestructura pública, sino también la prestación de servicios, la exploración y explotación de recursos naturales, e inclusive la contratación de profesionales y técnicos.

En las negociaciones internacionales, se tiende a plantear la necesidad de priorizar las ofertas por calidad y precio, incluyendo criterios de transparencia. Muchos proveedores locales de los países en desarrollo, con niveles menores de

competitividad, tienden a quedar desplazados. Esto produce tensión con las políticas dirigidas a apoyar la producción nacional, como las medidas de acción positivas que muchos gobiernos desarrollan para tender a favorecer a las pequeñas y medianas empresas, o a las empresas de mujeres, por ejemplo. También deberían quedar desactivadas políticas de promoción del tipo “compre nacional”, incluyendo las que implementa Estados Unidos.

El tratado sobre compras del sector público de la OMC restringe las medidas gubernamentales que favorecen a los proveedores locales. No obstante, por el momento la OMC no ejecuta las reglas de acceso a mercados o trato nacional para la compra de bienes o servicios públicos. A partir de la puesta en práctica del acuerdo pueden surgir perjuicios, por ejemplo para distritos rurales cuya principal actividad es producir bienes agropecuarios que son adquiridos por entidades estatales a través de programas especiales, que son llevados adelante sobre todo por mujeres.

▲ **ALCA:** Pretende ampliar la apertura de adquisiciones de servicios y bienes gubernamentales a través de licitaciones en las que podrán competir proveedores de todos los países integrantes del acuerdo, en igualdad de condiciones y sin discriminación. El grupo de negociación ha realizado un inventario de los sistemas de contratación pertinentes, como

también una compilación de las estadísticas de compras de cada gobierno.

▲ **TLCAN:** Fija disciplinas específicas que se aplican a bienes y servicios, incluyen trato nacional y procedimientos no discriminatorios, así como transparencia en normas técnicas y de selección. Prohíbe el pago de compensaciones y especificaciones técnicas que impliquen obstáculos.

▲ **CAFTA:** Establece parámetros para trabajar sobre el tema e incorpora normas similares a las de la OMC, nación más favorecida y trato nacional.

▲ **CAN:** No cuenta con un capítulo sobre compras estatales.

▲ **TLC Estados Unidos- Chile:** Establece parámetros para trabajar sobre el tema e incorpora normas similares a las de la OMC.

▲ **MERCOSUR:** Los países que lo conforman son reacios a liberalizar totalmente las compras de este sector.

▲ **MCCA:** Estudia las posibilidades de establecer un acuerdo donde se podría pactar el tema, sin embargo el convenio centroamericano de incentivos fiscales a la producción industrial da preferencia a los productos de la industria centroamericana siempre que su precio sea igual o inferior a los importados y su calidad comparable.

▲ **CARICOM:** Tiene un programa para fomentar las compras regionales de bienes a los estados miembros de la comunidad.

Preguntas para el debate

A partir del análisis de un determinado acuerdo comercial, ¿qué limitaciones se presentan para el ejercicio de los roles reproductivos asignados a las mujeres? ¿En qué medida se acentúan o modifican los roles tradicionales y las desigualdades de género?

¿Hasta qué punto son atendidas las necesidades e intereses de las mujeres en los acuerdos comerciales?

Algunas posiciones consideran necesario incluir “Cláusulas o disposiciones de género en los acuerdos comerciales”. ¿Qué opiniones surgen al respecto?

4.3 Esquema de acuerdos comerciales que involucran a América Latina

Organización Mundial de Comercio (OMC)

Agricultura	Bienes	Propiedad intelectual	Servicios	Inversiones
Fijación de aranceles máximos para el intercambio comercial Disminuciones insuficientes en los subsidios. Las negociaciones avanzan lentamente. Normativa laxa sobre barreras no arancelarias que dan lugar a implementaciones arbitrarias. Sistema de solución de controversias.	Fijación de aranceles máximos para el intercambio comercial. Normativas en términos de salvaguardias cuando existen riesgos de daños a la producción local, posibilitando compensaciones por los impactos negativos. Poco avance en normativa anti dumping que permitan controlar abusos del sector dominante. Sistema de solución de controversias.	Diseño de un marco regulador flexible que atienda distintos intereses: países desarrollados que defienden la innovación y avance tecnológico y buscan un fortalecimiento permanente de la PI, en apoyo de los intereses de las corporaciones; países en desarrollo cuya riqueza radica en el medio ambiente, la biodiversidad, las variedades vegetales y que requerirían transferencias tecnológicas del norte para balancear asimetrías.	El Acuerdo General sobre Comercio de Servicios establece la negociación en base a "listas positivas": sólo son materia de negociación los servicios acordados entre las partes.	Está incluida dentro del Comercio de Servicios y trata sólo movimientos de capital de largo plazo (IED).

Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

Agricultura	Bienes	Propiedad intelectual	Servicios	Inversiones
La liberalización no parte de los aranceles consolidados en la OMC sino de los vigentes en cada país. Se avanza poco en medidas anti dumping	Consideración de aranceles similar a agricultura. Se discuten subsidios a la producción industrial de países en desarrollo. Estados Unidos no discute medidas anti dumping por prohibición del Congreso.	La norma es reforzar la PI de acuerdo con los intereses norteamericanos. Se propone restringir sólo a casos de emergencia nacional (lista restringida de enfermedades). Los contenidos de la OMC (Declaración de Doha), son más amplios: abren la posibilidad de protección de un mercado que resulte afectado por el abuso de una posición dominante.	Se negocia sobre "listas negativas": se incluyen todos los sectores, excepto aquellos en los que las partes establecen reservas. Establece el criterio de trato nacional en el comercio de servicios.	Constituye un capítulo separado e incluye IED y flujos de capital de corto plazo. Limita la capacidad regulatoria de los gobiernos. Incluye la obligación de trato nacional y de nación más favorecida a las inversiones de los miembros del acuerdo. Derecho a hacer reclamaciones a los gobiernos, a apelar a arbitraje y a reclamar indemnizaciones.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

Agricultura	Bienes	Propiedad intelectual	Servicios	Inversiones
Plazos cortos para la reducción de aranceles. Medidas de salvaguardia (arancel adicional) para proteger algún sector con amenazas de daño. Asimetrías en la aplicación de barreras no arancelarias.	Inversiones de corporaciones en la industria de la maquila (México), producción con bajo valor agregado e insumos producidos en EEUU y Canadá.	Fijó estándares de propiedad intelectual muy altos. Se extendió la protección a patentes de productos farmacéuticos a 20 años.	Negociación sobre “listas negativas”. Acuerdos limitados sobre movilidad de personas.	Constituye un capítulo separado e incluye IED y flujos de capital de corto plazo. Limita la capacidad regulatoria de los gobiernos. Incluye la obligación de trato nacional a las inversiones de los miembros del acuerdo. Se incluyen incentivos y ventajas a inversionistas que cumplan determinados requisitos de desempeño. Da derecho a los inversionistas a realizar reclamaciones.

Tratado de Libre Comercio Chile – Estados Unidos

Agricultura	Bienes	Propiedad intelectual	Servicios	Inversiones
Mecanismo limitado de salvaguardia agropecuaria. Restricciones para el acceso del azúcar al mercado en ambos países. Se suscribe totalmente la propuesta de EEUU para el ALCA.	Desgravación arancelaria simétrica. Se incluyen mercaderías usadas y salvaguardias para el sector textil. La política arancelaria beneficia a la industria competitiva de EEUU, e implica deterioro fiscal para Chile.	Chile cedió derechos y tendió a conceder los requerimientos de la otra parte, por ejemplo, el trato nacional en materia de software y control de piratería en internet. Se limita la introducción de medicamentos genéricos.	Negociación sobre “listas negativas”. Se permite sólo el movimiento temporal de personas de negocios o alto nivel de calificación. Establece disposiciones para regular la competencia.	Constituye un capítulo separado e incluye IED y flujos de capital de corto plazo. Limita la capacidad regulatoria de los gobiernos. Incluye la obligación de trato nacional a las inversiones de los miembros del acuerdo. Se incluyen incentivos y ventajas a inversionistas que cumplan determinados requisitos de desempeño. Da derecho a los inversionistas a realizar reclamaciones. Chile estableció algunas limitaciones.

Tratado de Libre Comercio CAFTA (América Central) – EEUU

Agricultura	Bienes	Propiedad intelectual	Servicios	Inversiones
Plazos entre 15 y 20 años para la liberalización de aranceles en CA. Desbalance: CA incluyó todos los sectores en la negociación, mientras EEUU sustrajo los subsidios a la producción. Medidas de salvaguardia relativas (arancel adicional limitado), pero no se plantea la protección frente a la producción o exportaciones subsidiadas.	Liberalización arancelaria y salvaguardias similares a agricultura.	Es una extensión del TLCAN a CA, para facilitar el ingreso de bienes y servicios de EEUU. La incorporación de un amplio capítulo sobre PI fue objeto de debates que destacaban las asimetrías entre la región y EEUU. El acuerdo pone en riesgo en CA el acceso a medicamentos (las patentes se extienden más allá de 20 años, se prohíben genéricos), biodiversidad y patentes de agroindustria.	Negociación sobre “listas negativas”. Se permite sólo el movimiento temporal de personas de negocios o alto nivel de calificación.	Limita la capacidad regulatoria de los gobiernos. Incluye la obligación de trato nacional a las inversiones de los miembros del acuerdo. Se incluyen incentivos y ventajas a inversionistas que cumplan determinados requisitos de desempeño. Da derecho a los inversionistas a realizar reclamaciones.

UNION EUROPEA - MERCOSUR

Agricultura	Bienes	Propiedad intelectual	Servicios	Inversiones
Está en negociaciones temas de aranceles, subsidios a la producción y exportación, ampliación de cuotas de importaciones. Existe competencia de intereses en la producción agrícola, de carnes, lácteos y granos. Las ofertas son insatisfactorias, hay un fuerte proteccionismo de la UE. Las reglas de origen para vinos y otras bebidas, podrían limitar el uso de nombres de ciertas variedades producidas en la región con uvas de origen europeo.	Proceso de negociaciones sobre aranceles, subsidios y apoyos internos. Ofertas insatisfactorias de ambas partes para la apertura de mercados en ciertos rubros.	La UE plantea alcances superiores a los acordados en la OMC y una sujeción irrestricta a reglas de PI en patentes industriales, reglas de origen, semillas, animales, entre otros.	Incluye una amplia gama, desde servicios profesionales (consultoría, auditoría, servicios médicos), comerciales (cadenas de tiendas), educacionales, ambientales (agua), servicios financieros, derechos de pesca en “aguas territoriales”, etc. En los temas de servicios financieros, seguros y telecomunicaciones, el MERCOSUR ya hizo concesiones mayores que en el ALCA.	Es un punto muy importante para la UE dado el nivel de inversión en el MERCOSUR. Se busca el máximo de garantías jurídicas para las inversiones. A diferencia de EEUU, la UE incluye protección sólo para la IED. También propone compensaciones cruzadas (por ejemplo, compensar en el campo de la agricultura por eventuales daños en el terreno de las inversiones)

Tratado de Libre Comercio CAN (Comunidad Andina de Naciones) – EEUU

Agricultura	Bienes	Propiedad intelectual	Servicios	Inversiones
Condiciones de asimetría en las negociaciones similares a los otros TLC	No se promueve diversificación de exportaciones ni desarrollo de las economías de la CAN.	La propuesta es extender la legislación de EEUU a la región y los contenidos acordados con Chile y CA.	Negociación sobre “listas negativas”. EEUU plantea ampliar medidas protectoras contra la movilidad temporal y el suministro de servicios empresariales.	En negociación. Se incluye deuda pública dentro del concepto de inversiones.

Riesgos y distorsiones

Agricultura	Bienes	Propiedad intelectual	Servicios	Inversiones
El intercambio agrícola sigue estando distorsionado por el apoyo interno y los subsidios a las exportaciones de las economías más ricas. Deterioro del desempeño de la producción local en el mercado agrícola y amenaza a la soberanía alimentaria.	No se incluyen medidas que puedan compensar las asimetrías de las economías, ni la capacidad de innovación y avance tecnológico. Deterioro de las condiciones laborales y agudización de la fragmentación entre sectores ganadores y perdedores en las economías más débiles. Eliminación progresiva de todas las barreras al comercio en estos países, deterioro de la industria y de los ingresos fiscales que tienden a ser sustituidos por un aumento del impuesto al valor agregado.	La propiedad intelectual puede ser una herramienta para monopolizar los mercados. La posibilidad de innovación e incorporación de tecnología amplía la brecha entre países ricos y países pobres. La limitación o prohibición de los medicamentos genéricos producen un encarecimiento descomunal y un serio problema de salud pública. Las industrias químicas pueden apropiarse de la riqueza biológica y conocimientos de medicinas ancestrales de los países del sur. Estos conocimientos son patrimonio de comunidades indígenas y particularmente, de las mujeres. En América Latina no se percibe la importancia de proteger la producción cultural de patentamientos foráneos, como sí lo hacen los países del norte (ej. Canadá)	La privatización y liberalización del comercio de servicios limita la capacidad de los gobiernos para regular esos mercados. Puede también entrar en contradicción con objetivos de bienestar social y debilitar la oferta local de servicios. La lista negativa tiende a favorecer una mayor liberalización. Se tiende a liberalizar cada vez más el flujo de capitales y a limitar más las migraciones y movilidad temporal de personas que presten servicios profesionales.	La desregulación del movimiento de capitales puede tener graves efectos en la estabilidad de las economías.

Impactos de género

Agricultura	Bienes	Propiedad intelectual	Servicios	Inversiones
Las corporaciones agroexportadoras afectan la producción doméstica y de autosubsistencia, generando un franco deterioro de la soberanía alimentaria de estados y pueblos. que incrementan la pobreza y la desnutrición. Las mujeres desde su rol tradicional de responsables de la alimentación de su familia, ven aumentado su trabajo para compensar el fracaso del mercado y del estado para suministrarlos	Las mujeres constituyen en muchas ramas de la economía, la mano de obra barata que contratan las empresas trasnacionales en condiciones de precarización y explotación en los países más pobres.	Los conocimientos de las medicinas tradicionales en América Latina, son patrimonio de comunidades indígenas y particularmente, de las mujeres. Las limitaciones al acceso de medicinas y servicios de salud, recaen fundamentalmente sobre las mujeres a partir de sus roles socialmente asignados.	El comercio de servicios afecta a las mujeres como trabajadoras, consumidoras y proveedoras en el mercado, sus familias y sus comunidades. Tanto en el sector formal como en el informal, las mujeres terminan haciéndose cargo de suplir los servicios que el Estado deja de proveer y que no pueden comprar en el mercado	Las mujeres, las pequeñas y medianas empresas en los países en desarrollo, serían incapaces de competir con la presencia no regulada de las grandes empresas trasnacionales. Las crisis económicas producidas por la volatilidad del capital especulativo, impacta sobre las mayorías pobres de la población, donde hay predominio de mujeres.

4.4 Un proyecto alternativo

En Diciembre de 2004, durante la III Cumbre de presidentes de América Latina, se creó la Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN). A partir de la firma de la Declaración de Cusco⁴, los países del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), la CAN (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) y Chile se comprometen a lograr la concertación política y afianzar una zona de libre comercio entre los 10 países firmantes, a los que se sumarán posteriormente Surinam y Guyana. Se prevé también avanzar hacia fases superiores de integración no sólo económica, sino también social e institucional. Con 360 millones de habitantes,

⁴ Sustentada en la Resolución 59 del XIII Consejo de Ministros de la ALADI del 18 de octubre de 2004.

la CSN constituye el cuarto bloque poblacional del mundo, que incluye además un PBI de un billón de dólares, 17 millones de kilómetros cuadrados, un tercio de la biodiversidad planetaria y grandes reservas de agua e hidrocarburos.

En las metas propuestas figuran dos consideraciones de suma importancia. En primer término, una integración económica que propicie un plan de desarrollo descentralizado, superando los marcos del libre comercio para fomentar la cooperación política, social, cultural y la integración económica, ambiental y de infraestructura. Respecto de este último punto, se identificaron 31 proyectos de infraestructura, algunos de los cuales están en marcha, que propician la integración física y energética de la región. En este sentido, se considera a la integración fluvial como vanguardia de la integración de la red

vial multimodal del continente, teniendo en cuenta que ya se inició exitosamente con la Hidrovía Paraguay-Paraná, eje del transporte para MERCOSUR.

Por otro lado, se contempla la liberalización del comercio, con una reducción gradual de aranceles hasta llegar a su eliminación en el año 2014. En segundo término, dentro del acuerdo marco, se prevé la puesta en marcha de un mecanismo político que permita a los organismos de ambos bloques tener una estructura común de trabajo, con reuniones conjuntas.

La integración diplomática tiene como objetivo crear un bloque que conduzca a una mayor gravitación y representación de la región en los foros internacionales y que permita incidir en el diseño de las políticas globales que garanticen contenidos más justos y favorables para la región. Se trata de fortalecer la capacidad negociadora sudamericana en otros procesos de negociación, particularmente el ALCA, bajo el supuesto de que una América del Sur integrada económicamente reduciría los costos de una liberalización con EEUU, Europa y Asia.

Esa tarea requeriría la participación no sólo del sector gubernamental en el proceso, sino también la presencia efectiva del sector privado (empresarial), con el aporte académico, científico y técnico.

Es preciso reconocer que el acuerdo se sustenta en bloques subregionales que aún no han cubierto sus propias expectativas de creación. Tanto el Mercosur como la CAN han enfrentado y aún hoy enfrentan grandes problemas para cumplir con sus metas, sobre todo en lo atinente a desgravaciones arancelarias e integración comercial. Una de las mayores debilidades radica en la ausencia de bases económicas sólidas y en las diversas y marcadas asimetrías que hay entre los países que lo integran.

Sin embargo ejercer la ciudadanía como sudamericanos podría ser un medio de prevenir e impedir que los gobiernos socios firmen acuerdos con potencias industrializadas o acepten el diseño de políticas que pongan en riesgo la soberanía y el patrimonio regional en términos de biodiversidad e identidad cultural y afecten aún más la deteriorada distribución de los recursos, con consecuencias calamitosas en términos de inequidad social y de género.

Actividades de taller

Actividad 1

Objetivo: Reconocer la influencia de los acuerdos comerciales en la vida diaria.

Materiales: Recortes de diarios, noticias de internet en donde se mencionen acuerdos que afecten la región. Pizarra y tiza o papel y fibras. Cinta adhesiva o cola vinílica.

Procedimiento:

- Dibujar una balanza de dos platillos y pegar el recorte en el centro.

- Resolver en grupo y escribir en un platillo de la balanza los supuestos beneficios para la región de ese acuerdo referido.
- Escribir en el otro platillo los posibles perjuicios y sus consecuencias en modo de ramificaciones que se extiendan.
- Discutir quiénes se ven perjudicados y quiénes serán beneficiados.

Actividad 2

Objetivo: Analizar las similitudes y diferencias entre los distintos acuerdos comerciales de los países de América Latina y su relación con una estrategia global. Analizar posibles estrategias de incidencia política sobre los acuerdos.

Materiales: papel y bolígrafos. Contenidos de la OMC (una copia por grupo)

Procedimiento:

- Separar a las participantes en pequeños grupos.
- Elegir un acuerdo por grupo que afecte la región a la que pertenece y analizarlo.
- Realizar un análisis de las similitudes y diferencias entre el acuerdo elegido y los contenidos de la OMC. Si es posible, clasificar según capítulos: Comercio de bienes y servicios, Inversiones, Propiedad Intelectual, Agricultura, Compras gubernamentales.
- Planificar al menos una estrategia de acción efectiva para influir en las decisiones de los grupos de decisión de la región.
- Puesta en común.

Notas

Bibliografía

- Chudnovsy, Daniel y Andrés López. "La competencia por atraer la inversión extranjera directa. Su dimensión global y regional", Serie Brief, www.LATN.org.ar
- Espino, Alma y Paola Azar. Comercio Internacional y Equidad de Género. Red Internacional de Género y Comercio. Buenos Aires . 2002
- Gajardo, Marcela y Francisca Gómez : "La liberalización de los servicios educativos: tendencias y desafíos para América Latina", Serie Brief. www.LATN.org.ar
- MERCOSUR ABC, Newsletter # 39. Entrevista al Embajador Felipe Frydman, Ministerio de Relaciones Exteriores, Argentina. Abril, 2005.
- Oxfam. Resumen de Prensa, versión electrónica. 2004-2005
- Red Internacional de Género y Comercio. Capítulo Latinoamericano: "El ALCA y otras alternativas de integración americana". Buenos Aires, 2003.
- Salvador, Soledad. "La liberalización de los servicios de salud. Tres desafíos para los países latinoamericanos", en Serie Brief. www.LATN.org.ar
- Sanchís, Norma, Verónica Baracat y María Cristina Jiménez. El comercio Internacional en la agenda de las mujeres. Red Internacional de Género y Comercio. Buenos Aires. 2004
- Suárez Montoya, Aurelio. La Tarde, Pereira, abril 19 de 2005.
- UNIFEM. El impacto del TLC en la mano de obra femenina en México.
- Umaña Germán. El juego asimétrico del comercio: Tratado de libre comercio Colombia- Estados Unidos. Universidad Nacional de Colombia. Bogotá 2004.
- Women's EDGE Coalition: "CAFTA Fact Sheet", febrero 2004

Glosario

ADPIC: Forma parte de los acuerdos de propiedad intelectual, y se refiere específicamente a las patentes farmacéuticas.

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

Aranceles: Son impuestos a las importaciones, que puede ser un porcentaje del valor del bien o una tasa fija.

Arancel Externo Común: Tarifas aduaneras que adoptan un conjunto de países que conforman un bloque, para gravar productos de terceros países.

Barreras no arancelarias: Son aquellas medidas que restringen, dificultan o impiden el acceso a mercados. Entre ellas se encuentran las restricciones cuantitativas o cuotas, los subsidios, las normas de origen, la aplicación de medidas técnicas y fitosanitarias.

Cuotas: Se trata de restricciones cuantitativas directas sobre la cantidad de un bien que se permite importar o exportar. Las cuotas arancelarias son las cantidades que un país permite importar desde otro sin aranceles o con aranceles reducidos. En estas condiciones, las importaciones que se realicen por encima de las cantidades estipuladas quedarán sujetas al pago de impuestos o a la elevación de los mismos.

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

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 de que refleje fielmente el aporte de los agentes económicos al proceso productivo.

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” (instituciones, regulaciones protectoras, conflictos colectivos) que se supone actuarían como freno y obstáculo para la demanda 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.).

Flujo de bienes: Circulación de bienes de un lugar a otro.

Género: Construcción sociocultural basada en las diferencias biológicas de los sexos, que determina comportamientos e intereses de varones y mujeres y prescribe roles que ambos deben desempeñar respectivamente.

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

Iniciativa de la Cuenca del Caribe: Sistema generalizado de preferencias, firmado en 1983 entre 27 países en vías de desarrollo de Centroamérica y el Caribe, y mayormente conocido por sus siglas en inglés, CBI.

Ingreso: Conjunto de remuneraciones (salarios, rentas, intereses, ganancias) pagadas a los factores que intervienen en el proceso productivo (trabajo, recursos naturales, capital financiero y capital físico).

Inversión Extranjera Directa (IED): Son las inversiones destinadas a la producción que realizan los capitales transnacionales.

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.

Listas negativas: Establecen la liberalización de todos los sectores, excepto aquellos para los que los países expresan reserva.

Listas positivas: Implica que la liberalización y trato nacional sólo se aplican a sectores explícitamente aceptados.

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.

Nación más favorecida: Establece que las concesiones comerciales obtenidas a través de negociaciones bilaterales serán automáticamente extendidas al resto de los países firmantes de un acuerdo.

Política Agraria de la Comunidad Económica Europea (PAC): Política comercial que utilizan los países de la Unión Europea para dar apoyo interno a la agricultura y la agroindustria. Comprenden subsidios a los productores, precios mínimos, créditos en condiciones no comerciales.

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.

Requisitos de desempeño: Se trata de comportamientos o reciprocidades pactadas entre las partes, como el requisito de: exportar determinado volumen o porcentaje de mercancías o servicios, que la parte beneficiada con la exención de aranceles aduaneros compre otros bienes o servicios a la Parte que la otorga, etc..

Salvaguardias: Se contempla la posibilidad de que un país imponga un alza de aranceles o una cuota cuando las importaciones de determinado producto causan o amenazan causar daño grave al mercado nacional.

Sistema Generalizado de Preferencias Un esquema preferencial, implementado por varios países desarrollados, mediante el cual ciertas cantidades de productos provenientes de países en desarrollo perciben la reducción parcial o total de los derechos de aduana. Estas preferencias no son recíprocas, es decir que los países beneficiarios no están obligados a otorgar reducciones equivalentes de sus propios derechos de aduana.

Subsidios: Consisten en un pago realizado a los productores nacionales que venden al extranjero.

Status Quo: Situación actual.

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 los nacionales.

Siglas

AGCS: Acuerdo General sobre Comercio de Servicios.

ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración.

ALALC: Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

ALCA: Área de Libre comercio de las Américas que se extiende desde Alaska a Tierra del Fuego.

CAFTA: Tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Centroamérica

CAN: Comunidad Andina de Naciones. Integrada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela

CARICOM: Comunidad del Caribe. Formada por Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Grenada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, St. Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Grenadinas, Surinam, Trinidad y Tobago.

GATT (General Agreement on Trade and Tariffs): acuerdo intergubernamental antecesor de la OMC.

IED: Inversión Extranjera Directa.

MC: Mercado Común

MCCA: Mercado Común Centroamericano. Integrado por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

MERCOSUR: Mercado Común del Sur. Integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Miembros asociados: Bolivia, Perú y Chile

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Formada por Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, México, Australia, Japón, Nueva Zelanda, República de Corea.

TLC: Tratado de Libre Comercio

TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte, firmado por México, Estados Unidos y Canadá.

TRIPS (Trade Related Intellectual Property): Aspectos Comerciales de los Derechos de Propiedad Intelectual.

UA: Unión Aduanera

UE: Unión Europea.

ZLC: Zona de Libre Comercio.