

Creación de capacidades
para la incidencia en las relaciones comerciales
Relaciones Comerciales Unión Europea-América Latina

Abril de 2007



■ Contenido

■ PRESENTACIÓN

Verónica Baracat | Página 5

■ MÓDULO 1

Comercio Internacional: intereses y tensiones

Norma Sanchís | Página 11

Organización Mundial del Comercio: la suspensión de las negociaciones de la "Agenda de Desarrollo" de Doha

Mariarosaria Lorio | Página 17

■ MÓDULO 2

Negociações UE-MERCOSUL: consolidando antigas desigualdades

Graciela Rodríguez | Página 20

As Relações Econômicas Recentes entre América Latina e União Européia

Adhemar S. Mineiro | Página 26

■ MÓDULO 3

Negociaciones y acuerdos de librecomercio entre la Unión Europea y América Latina. ¿Otro frente de la globalización neoliberal?

Claudia Torrelli | Página 30

Las negociaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina y Caribe

Hilda Sánchez | Página 35

■ MÓDULO 4

La incidencia política en los acuerdos de inversiones

Norma Sanchís | Página 41

■ INTERVENCIONES

DE LAS/OS PARTICIPANTES

Selección de ejercicios | Página 52

Selección de estudios de caso | Página 62

Ejemplos de participantes en los foros de debate | Página 67

■ LINKS ÚTILES

Página 78

■ CUADRO DE INSCRIPTAS/OS

Página 82



■ Equipo de trabajo

■ COORDINACIÓN GENERAL

Norma Sanchís

■ COORDINACIÓN OPERATIVA

Verónica Barcat

■ ASISTENTE

Agustina Pérez Rial

■ INFORMÁTICA

Andrés Dufau
Roxana Ulianow

■ TRADUCCIÓN

Lucía Santalices

■ CUERPO DOCENTE

Adhemar Mineiro
Claudia Torrelli
Graciela Rodríguez
Hilda Sanchez
Marianosaria Iorio
Norma Sanchís
Verónica Barcat

PUBLICACIÓN

Edición: Verónica Barcat
Diagramación: Ana Dorado

■ **Presentación**

La complejidad de las negociaciones comerciales, cuyas principales características son su multiplicidad, su alto grado de tecnicismo y la incorporación permanente de nuevos temas y regiones al juego negociador, impone cada vez mayores desafíos al movimiento de mujeres y social en la región. Sus demandas se amplían ante la firma de nuevos acuerdos y al mismo tiempo se vuelven más cruciales dada la influencia creciente que están teniendo los movimientos sociales en América Latina.

Existe una tendencia creciente de las organizaciones feministas a sumar a los temas específicos de género otras temáticas no tradicionales y a articular acciones con otros sectores del movimiento social; por su parte, cada vez más organizaciones de justicia económica están incorporando la agenda de género a sus temas propios. Ambas tendencias son todavía incipientes.

Por ello desde el Capítulo Latinoamericano de la Red Internacional de Género y Comercio (LAGTN) nos hemos propuesto el desafío de fortalecer el movimiento social y de mujeres de la región para incidir en los mecanismos nacionales e internacionales de integración económica a través de la construcción de redes de mujeres capacitadas en temas de género, economía y comercio. Esto se realiza a través del Programa de Formación en Género y Comercio iniciado en el año 2002, que tiene como objetivos promover la obtención y profundización de conocimientos sobre economía, comercio y género, y proveer herramientas y asistencia técnica para desarrollar acciones de replicación de la capacitación a nivel regional, nacional o local.

Generar una masa crítica de mujeres en la Región involucradas en estas temáticas no se logra sólo a través de la capacitación; sino que requiere de un armado en red que posibilite la replicación; es decir, de un conjunto de personas e instituciones que actúan en pos de objetivos comunes. En este sentido, otro objetivo del programa es integrar una red o comunidad de intercambio de información sobre negociaciones comerciales en distintos países y regiones de América Latina y experiencias de participación e incidencia desde los movimientos sociales.

Un factor determinante para un mayor desarrollo de las redes han sido las tecnologías de información y comunicación y, haciendo uso de éstas, incorporamos en el año 2004 a nuestro Progra-

ma de Formación en Género y Comercio, la realización de seminarios de capacitación virtuales sobre estas temáticas.

■ EL SEMINARIO VIRTUAL: CREACIÓN DE CAPACIDADES PARA LA INCIDENCIA EN LAS RELACIONES COMERCIALES

Los Seminarios de capacitación virtual han sido desarrollados con el fin de ampliar el alcance de los recursos y esfuerzos existentes; y así favorecer la construcción de redes y alianzas para incidir en las temáticas de género y comercio, en el marco del contexto más amplio de mejora de las metodologías para la participación democrática. Utilizando las nuevas tecnologías de información, pretenden ser un catalizador en la construcción de redes involucradas en las negociaciones comerciales desde una perspectiva de género (Baracat et al., 2005)².

El **Seminario Virtual: Creación de capacidades para la incidencia en las negociaciones comerciales** se desarrolló entre el 25 de septiembre y el 8 de diciembre de 2006, con el apoyo de ActionAid Internacional Americas y la Red ComAgri (proyecto conjunto de ActionAid Internacional Americas y Alianza Social Continental, con financiamiento de IDRC).

Sus objetivos fueron:

- Difundir información y sensibilizar al movimiento de mujeres y organizaciones sociales de América Latina (AL) para promover un mayor debate sobre las negociaciones comerciales entre esta Región y la Unión Europea (UE).
- Aportar conocimientos teóricos y metodológicos sobre las negociaciones comerciales entre AL y la UE y sus posibles impactos sobre las mujeres.
- Proveer de insumos a las organizaciones y redes que trabajan en la temática de comercio para que incorporen el análisis de género a los debates actuales sobre agricultura, productos industriales o servicios.
- Promover la articulación entre organizaciones de América Latina que trabajan en las temáticas de género, economía y comercio.

El seminario se organizó en cuatro módulos conceptuales: Un primer módulo sobre el comercio internacional desde la perspectiva de la equidad género y la Organización Mundial de Comercio (OMC), incluyendo sus principales temas conflictivos, equilibrios de poder e intereses en juego. Posteriormente, los módulos II y III se focaliza-

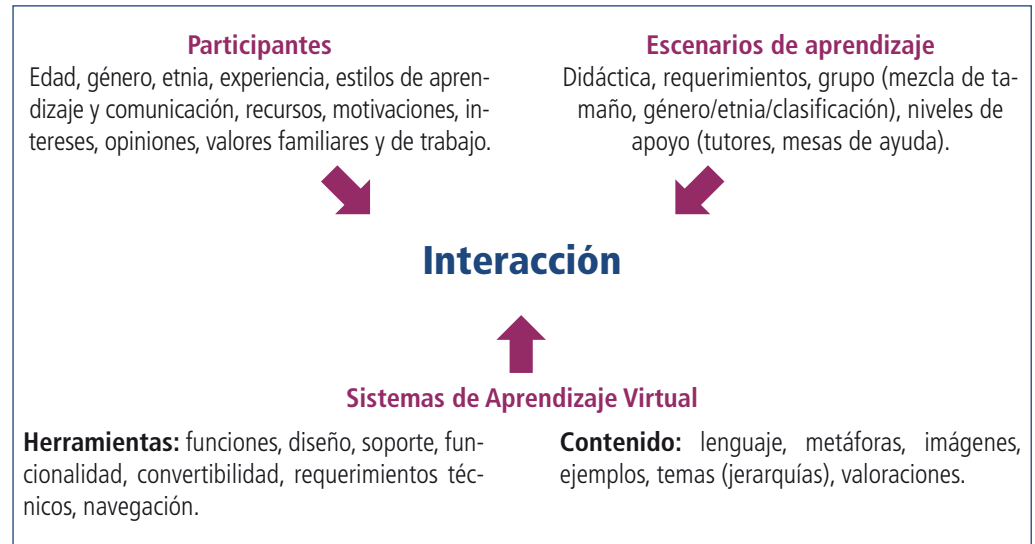
1. Argentina. Especialista en capacitación de la Red Internacional de Género y Comercio (LAGTN) Capítulo Latinoamericano.

2. El primer seminario virtual sobre género y comercio se desarrolló entre Octubre de 2004 y Abril de 2005, convocando un espectro amplio y diverso de actores de la sociedad civil latinoamericana.

Acompañando la Cumbre de Viena (Unión Europea-América Latina), se realizó en el mes de mayo de 2006 una Capacitación Virtual, con el objeto de proveer de información a las organizaciones interesadas y de evaluar los resultados de la Cumbre.

ron en las relaciones y negociaciones comerciales entre la UE y AL, primero analizando la relación política entre ambas regiones y luego los principales temas en negociación y contenidos técnicos de las mismas. Finalmente, el módulo IV trató la incidencia política en los acuerdos de inversiones y el rol de la sociedad civil en el monitoreo de empresas transnacionales.

Para describir la experiencia del seminario virtual utilizaremos el esquema propuesto por Meßmer y Schmitz, que presenta la interacción entre las tres categorías que interactúan en el seminario: participantes; escenarios de aprendizaje o metodología; y sistemas de aprendizaje virtual³.



Participantes

El Seminario estuvo dirigido a integrantes de organizaciones de mujeres y mixtas, sindicalistas, profesionales, académicas, entre otras; interesadas/os en este tipo de temática. Se realizó una difusión amplia por medio del correo electrónico y en los sitios web de las organizaciones participantes, y la respuesta fue sumamente positiva. Se seleccionaron 128 inscriptas/os de 18 países de la Región, 110 mujeres y 18 varones, con experiencias y aproximación al tema muy diversas⁴. Esta situación imprimió de riqueza a

los debates, y permitió que el grupo compartiera realidades y experiencias diferentes.

De este total de inscriptas/os, un 50% siguió las actividades propuestas con un alto compromiso e interés por el seminario, lo cual, en una actividad a distancia y sin cargo para los participantes es muy positivo.

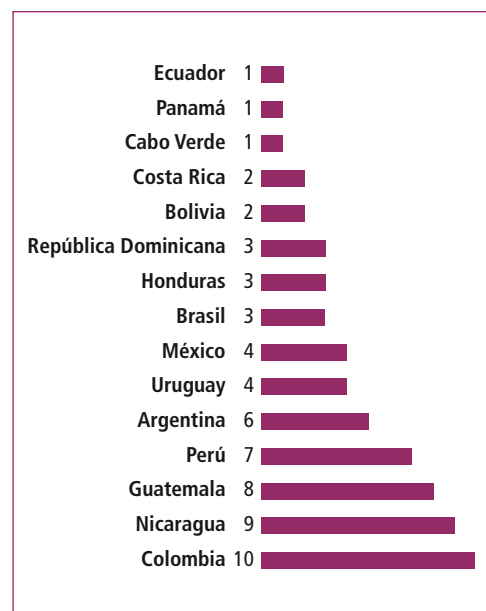
Escenarios de aprendizaje | Metodología

El principal desafío metodológico del seminario virtual fue integrar en una misma actividad un grupo altamente heterogéneo de forma tal que todas/os se sientan parte de la experiencia, y promover la participación del grupo, con la doble dificultad que esto significa por tratarse de una actividad a distancia y entre personas no necesariamente acostumbradas al uso de tecnologías informáticas.

Para superarlo, se tomaron los siguientes recaudos:

- ▶ mantener contacto personalizado y permanente a través de la moderación, enviando recordatorios de las distintas actividades por e-mail y respondiendo en forma rápida las consultas realizadas;
- ▶ a través de la mesa de ayuda informática y de la moderación se respondieron consultas técnicas de las/os participantes con rapidez;
- ▶ inclusión dentro de la metodología de actividades disparadoras de la participación, como

PARTICIPANTES POR PAÍSES



3. En inglés: learners; learning scenarios; e-learning systems.

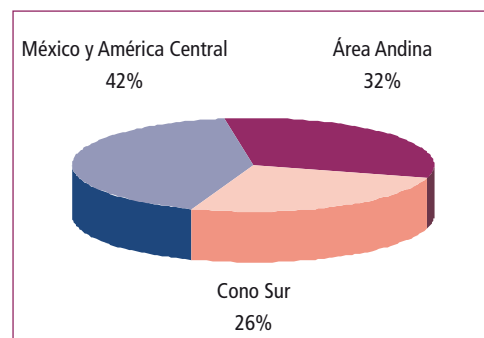
4. En el Anexo I se presenta un listado con los datos de las/os participantes, incluyendo organizaciones de referencia.

la entrega de ejercicios y estudios de casos y la realización de foros de debate. Estos fueron:

- a) el desarrollo de dos ejercicios prácticos a partir de consignas sobre los módulos I y III
- b) la realización de un estudio de caso sobre experiencias exitosas de incidencia en la Región.

El interés principal de estas solicitudes fue promover la reflexión sobre las temáticas conceptuales y la articulación de las mismas con las experiencias de los/as participantes; de forma tal que éstos/as pudieran aplicar los conocimientos a su propia realidad. Esta conexión fue fundamental para consolidar el proceso de aprendizaje, ya que permite “aprender haciendo” y que los/as participantes seleccionen temas de su interés. En todos los casos se promovió el trabajo en equipos pequeños, que en general se armaron con personas de un mismo país. La respuesta a estos requerimientos fue muy importante, recibándose 100 trabajos (26 del Cono Sur, 32 del Área Andina y 42 de México y América Central).

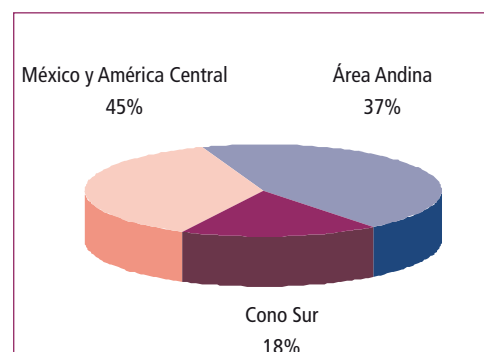
ELABORACIÓN DE EJERCICIOS PRÁCTICOS Y DE ESTUDIOS DE CASO



A lo largo del seminario se fue publicando en el sitio web una selección de ejercicios y estudios de caso para ser leídos y analizados por las/os participantes⁵.

- c) la realización de dos foros de debate, uno al promediar el seminario y otro al final, con intervenciones promovidas a partir de preguntas disparadoras y moderadas por parte del equipo docente.

PARTICIPACIÓN EN FOROS DE DEBATE



Por último, durante el seminario los/as participantes tuvieron la posibilidad de consultar el listado de bibliografía recomendada, y acceder a la librería virtual desde donde era posible bajar documentos de interés y al listado de recursos didácticos (presentaciones en power point) para facilitar la replicación en sus comunidades.

Sistemas de aprendizaje

Con respecto a los contenidos, dada la dificultad de enseñar género a economistas; y economía a especialistas en género que provienen de otras disciplinas, se elaboró un texto conceptual introductorio sobre género y economía, de forma tal de lograr un denominador común para iniciar el trabajo. Al mismo tiempo, se solicitó a los docentes la preparación de textos de nivel intermedio, con disparadores para aquellas personas interesadas en profundizar la información brindada.

En relación con las herramientas tecnológicas, dado que para un número importante de participantes ésta se trató de la primera experiencia de e-learning, se cuidó que el entorno tecnológico fuera amigable y accesible, de manera de no desincentivar la participación. Para ello, se elaboró un sitio web especialmente para el Seminario, en español y portugués, al que se podía acceder desde la página de LAGTN (www.generoycomercio.org). Durante todo el Seminario, y para facilitar las intervenciones, se trabajó en español y portugués indistintamente, según fuera la lengua nativa de participantes y docentes⁶. A cada persona inscrita se le otorgó un nombre de usuario y contraseña para ingresar al área restringida a participantes. No obstante los esfuerzos realizados, el aspecto tecnológico fue el que mayores dificultades significó para las/os participantes debido a que, como ya se mencionó, para la mayoría esta fue su primera experiencia de e-learning.

OBSERVACIONES Y APRENDIZAJES

En el marco del Programa de Formación en Género y Comercio, iniciamos un proceso de reflexión que permitiera la elaboración conceptual a partir de la práctica, y de esta manera mejorar los impactos de las acciones de formación.

Algunas de las reflexiones en relación con e-learning son:

- Por un lado, el acompañamiento cercano a través del envío de mails y recordatorios, así como la respuesta rápida a inquietudes de los/as participantes permite que aún las personas poco acostumbradas a las tecnologías informáticas puedan seguir las actividades virtuales sin inconvenientes. Sin embargo, es un desafío intentar revertir

5. En el tercer apartado de esta publicación se presenta una síntesis de los ejercicios y estudios de caso elaborados por las/os participantes y una síntesis de los foros de debate.

6. El presente informe respeta el idioma de trabajos e intervenciones de participantes y docentes

en parte el grupo de inscriptos/as que no logra culminar la actividad, principalmente debido a:

- ▶ incompatibilidades en sus actividades y horarios;
- ▶ problemas técnicos propios;
- ▶ haberse inscripto sin leer enteramente la propuesta planteada.

De estas tres razones, creemos que las dos primeras pueden ser contrarrestadas a través de un seguimiento aún más estrecho, e incorporando mayores instrucciones técnicas. De todas maneras, las dificultades de comunicación en muchas zonas de América Latina (falta de banda ancha, cortes eléctricos, etc.), desalientan a las personas aún más formadas en computación.

■ Por otro lado, las actividades propuestas, ya sea entrega de ejercicios o estudios de caso y foros de debate no sólo facilitan la obtención de conocimientos, sino también permiten tomar el pulso al seminario. No obstante ello, las exigencias planteadas en términos de entrega de trabajos pueden desincentivar la participación de algunas personas debido a su carga de trabajo cotidiano.

Relacionado con este punto, y teniendo en cuenta que el trabajo en equipos es una demanda de las mujeres en el e-learning⁷, se sugiere el armado de equipos al inicio del seminario por parte de los/as participantes y con apoyo de la moderación.

Otras acciones que promueven la participación son la inclusión de roles para los/as participantes: Kulhen (2006) recomienda roles para incrementar la competencia en comunicación, como el de moderador/a; y otros para aumentar la competencia en información, que sería el rol de investigador/a y el de persona a cargo de resumir discusiones.

Por último, es importante destacar las posibilidades que ofrece el e-learning en la formación de formadores/as, ya que permite adaptar materiales y metodologías y aplicarlos a distintos escenarios, siempre que se tenga en cuenta que la tecnología es un medio y no un fin en sí misma y que los usuarios de Internet en la Región siguen siendo una minoría privilegiada.

■ CONCLUSIONES

En primer lugar, el e-learning plantea para las mujeres una barrera sociocultural de acceso. Dado que por su rol de género tienden a subestimar y a sentirse menos seguras de sus conocimientos en computación. En este sentido el acceso a este mecanismo puede generar un

proceso de inclusión al permitir un cambio en la posición que ocupan las mujeres con respecto al dominio de la tecnología (Lizenberg et al, 2005).

En segundo lugar, la participación de varones (15%) que se involucran por primera vez en temas de género, gracias a la difusión por parte de la Red ComAgri y otras organizaciones de la sociedad civil, es un factor alentador que amplía e integra la perspectiva de diferentes actores sociales sobre estas temáticas.

Relacionado con el punto anterior, la capacitación en género y comercio fortalece tanto el movimiento de mujeres como a las organizaciones mixtas de la sociedad civil, ya que promueve el acceso de personas alejadas de una de las dos temáticas a la otra.

En tercer lugar, continuar realizando actividades de capacitación virtual permite que muchas mujeres puedan acceder a nuevos conocimientos que no podrían obtener de manera presencial por su carga de trabajo productiva y reproductiva. El e-learning les permite manejar sus tiempos más eficientemente e incluir acciones de capacitación en su propia agenda. Ahora, esto plantea un desafío en término de la calidad de la educación. Si las tecnologías de información se utilizan sólo porque son nuevas, en lugar de por su valor como herramientas educativas, las mujeres estarán en desventaja (Crutzen 2005).

Por último, queremos destacar la realización de seminarios virtuales como herramientas de construcción de redes. Kuhlén (2006) señala que mientras los hombres ven a la educación a distancia como una forma de permitir a más personas acceder a la educación a pesar de las distancias; para las mujeres ésta es también una forma de conectar personas y trabajar hacia una agenda en común. Tal es así, que observamos intercambios crecientes entre mujeres a través del correo electrónico, e-boletines, listas y grupos que se utilizan para intercambiar información, enviar mensajes de solidaridad, realizar campañas de incidencia, entre otros objetivos. Un ejemplo de esto fue la misma difusión del seminario, realizada tanto por la LAGTN como por la Red ComAgri y ActionAid Internacional Americas, que fue sumamente exitosa, y demuestra que la difusión a través de redes es cada vez más efectiva.

Los seminarios virtuales permiten el encuentro entre activistas e investigadores/as, sindicalistas y trabajadores/as comunitarios/as de distintas localidades y países de la Región y los vinculan en la construcción de conocimiento. De esta

7. Meßmer y Schmitz; Kuhlén (2006). Al mismo tiempo, fue una de las demandas principales en las evaluaciones del seminario virtual.

manera, facilitan la socialización y el intercambio de información en la región y apoyan el fortalecimiento de los movimientos sociales de justicia económica y género. ▣

■ BIBLIOGRAFÍA

■ **Baracat, Verónica, Phyllida Cox y Norma Sanchís (2005)**

La experiencia del Seminario Virtual de Género y Comercio. Estudio de caso seleccionado del llamado a propuestas realizado por AWID "Construyendo organizaciones y movimientos feministas".

■ **Crutzen, Cecile (2005)**

Questioning gender in e-learning and its relation to computer science, School of Informatics, Open University of the Netherlands.

<http://www.cecile-crutzen.de/Downloads/2005-Questioning-Gender-in-E-learning-Full-paper.pdf>

■ **Kuhlen Rainer (2006)**

Collaborative e-learning –an opportunity to identify and to overcome gender barriers, UNESCO Chair in Communications, Department of Computer and Information Science, University of Konstanz, Germany.

<http://www.inf-wiss.uni-konstanz.de/People/RK/Vortraege06-Web/RK-elearning-gender060106-WordV.pdf>

■ **Lizenberg, Nora, Ginocchio Virginia y Graciano, Nora (2005)**

La formación docente a distancia ¿Una cuestión de mujeres? V Congreso Internacional Virtual de Educación.

■ **Meßmer, Ruth; Schmitz, Sigrid**

Gender demands on e-learning, Center of Gender Research in Computer Science and Natural Science. Institute of Computer Science and Social Research, University of Freiburg, Germany.

http://gin.iig.uni-freiburg.de/pdf/gender_demands_on_e_learning.pdf

■ **Sanchís, Norma y Verónica Baracat (2004)**

Apuntes metodológicos para la formación de formadoras en género, economía y libre comercio. LAGTN-WIDE. Mimeo.

▣ **Módulo 1**

El comercio internacional desde la perspectiva de la equidad género

Comercio internacional y género.

La Organización Mundial de Comercio (OMC): situación actual de las negociaciones.

Temas conflictivos.

Acuerdos regionales y bilaterales.

Equilibrios de poder e intereses en juego.

▣ **Comercio internacional: intereses y tensiones**

Norma Sanchís

▣ **Organización Mundial del Comercio: la suspensión de las negociaciones de la "Agenda de Desarrollo" de Doha**

Mariarosaria Iorio

□ Comercio internacional: intereses y tensiones | Norma Sanchís⁸

¿Cuáles son los impactos de la liberalización comercial en América latina? ¿Hasta qué punto los temas en negociación pueden afectar de manera homogénea a toda la región? ¿Qué relación existe entre comercio y género?

El presente artículo parte de la propuesta de incorporar la perspectiva de género en la economía, plantea las distancias entre la teoría del libre comercio y sus efectos reales sobre el mercado de trabajo y las relaciones internacionales, continúa con un análisis de las instituciones del comercio y los distintos alcances de los acuerdos comerciales y concluye con la perspectiva de las negociaciones multilaterales, particularizando en los puntos críticos de la relación Unión Europea-Mercosur.

■ UNA MIRADA DE GÉNERO SOBRE LA ECONOMÍA

El género es una construcción social, cultural e histórica, que se asienta sobre características biológicas. Estas construcciones definen subjetividades, comportamientos, espacios, valoraciones diferenciales de hombres y mujeres, que implican jerarquías y relaciones sociales de poder. A partir de estos posicionamientos en la sociedad, de la asignación de responsabilidades distintas en el trabajo productivo y reproductivo, de las formas de inserción diferentes en el mercado laboral, las decisiones y políticas también tienen efectos diversos sobre los hombres y las mujeres.

Sin embargo, se asume que las decisiones en el campo de la economía o del comercio son neutrales al género, en la medida que no se reconocen esos impactos diferenciales. Pero en la medida que se trata de actores sociales y agentes económicos que no son homogéneos, las decisiones económicas deberían ser más bien caracterizadas como "ciegas" al género.

Al mismo tiempo, la perspectiva de género aporta a la economía en distintos sentidos, enriqueciendo el análisis económico. Por un lado, hace visible el trabajo no reconocido, no remunerado, que recae mayoritariamente en las mujeres en el ámbito doméstico y comunitario, de cuidado de niños, de ancianos, de enfermos, que son verdaderos aportes a la economía.

Estas actividades que de manera más reciente se denominan "economía del cuidado" y consti-

tuyen un sector crecientemente estudiado en las últimas décadas, están ligadas y articuladas con la economía del mercado. Tanto es así que si no existiera cuidado, no podría sostenerse el libre juego del mercado.

La responsabilidad de las tareas de cuidado socialmente asignada a las mujeres, agrega una carga adicional a su participación en el trabajo remunerado que viene intensificándose desde hace casi dos décadas. Esta doble responsabilidad, limita su desempeño en el mercado laboral, sus cargas horarias, su participación social y política. En el caso del empleo, además de mayores dificultades para el acceso y ascenso 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.

Pero la relación entre la economía y el género implica un camino de doble vía. Por un lado, las decisiones socioeconómicas impactan de manera diferencial a hombres y mujeres; pero también las construcciones de género viabilizan y condicionan las decisiones económicas. De esta manera, el recorte de la oferta de servicios desde el estado, por ejemplo, la progresiva desaparición de las guarderías, jardines infantiles para las mujeres y hombres trabajadores, ha sido sustituida por mujeres (amas de casa, empleadas domésticas, u otros familiares) que están cumpliendo ese rol que dejó vacante el Estado o se hace inaccesible en el sector privado.

En otro orden, el menor valor de la mano de obra femenina condiciona y direcciona las inversiones. En muchos casos, en zonas de procesamiento de exportaciones o "maquila", las inversiones económicas están direccionadas a lograr un aprovechamiento de la mano de obra femenina, de menor costo, mayor docilidad, menor capacidad de sindicalización.

■ COMERCIO INTERNACIONAL: TEORÍA Y REALIDAD

La globalización económica es un fenómeno caracterizado por la integración del comercio, finanzas e inversiones a escala global, y la internacionalización de la producción, que obliga a la reestructuración y ajuste entre las economías nacionales y globales.

8. Argentina, Coordinadora del Capítulo Latinoamericano de la Red Internacional de Género y Comercio (LAGTN).

En su estadio actual, la globalización está moldeada por el paradigma de desarrollo neoliberal que 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 incrementarían 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 no se considera que los mercados puedan fallar y que la libre competencia esté condicionada por las asimetrías de poder entre los actores intervinientes. 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.

También es claro que el crecimiento, medido en términos del incremento del valor monetario de la producción de bienes y servicios de un país, no implica en sí mismo bienestar: mide cantidad pero no distribución. Tampoco incluye 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 principal 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. Esto es así porque no se puede separar la economía del contexto sociocultural y político en donde distintos sectores sociales se encuentran inmersos.

Es innegable que también se han agudizado las asimetrías intra-género, es decir, entre las mujeres y entre los hombres, respectivamente. Mientras los procesos económicos de la globalización han incrementado oportunidades de empleo y fueron beneficiosos para muchas mujeres, estos mismos procesos han mantenido las inequidades y hasta disminuido el potencial y la capacidad de las mujeres pobres para desarrollar relaciones igualitarias con los hombres y con el resto de la comunidad.

► ¿Más trabajos para las mujeres?

Los defensores de la actual 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 y la disminución de 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, un incremento en el ingreso de mujeres antes involucradas sólo en tareas no remuneradas. Pero también hay evidencia de que muchas de las oportunidades de empleo que se han abierto para las mujeres se dan en condiciones precarizadas y con bajos salarios. Hoy, millones de mujeres de los países pobres trabajan en las cadenas globales de producción de las empresas multinacionales, produciendo mercancías que impulsan el crecimiento de las exportaciones, con contratos de corta duración y en condiciones insalubres.

Pese al crecimiento del empleo, se mantienen y a veces se agudizan las tendencias que caracterizan la participación de las mujeres en el mercado laboral:

► **Continuación de la segregación del tipo de actividades por sexo.** Las oportunidades de trabajo para las mujeres tienden a estar concentradas en industrias mano de obra intensivas, como las textiles, donde el espacio de negociación de salarios y condiciones laborales es muy limitado. Los hombres, por el contrario, tienen mayor presencia en industrias capital intensivas, donde los salarios son más altos y pueden ser transferidos a los consumidores. Por otro lado, las mujeres tienden a ocupar puestos de trabajo en las escalas más bajas de la producción (empleos de línea), mientras que los hombres ocupan en mayor proporción cargos técnicos y de supervisión, y posiciones de dirección.

► **Persistencia de las desigualdades de ingreso.** La participación de las mujeres en la industria manufacturera en zonas de procesamiento de exportaciones, 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.

► **Disminución de la relevancia de la producción doméstica.**

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 y garantizan la soberanía alimentaria de las poblaciones rurales.

► **Informalidad, inseguridad e inestabilidad laboral.**

Existe una tendencia creciente hacia la precarización del trabajo femenino en industrias que subcontratan o tercerizan 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, 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 principal 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.

► **Asimetrías entre países**

Desde mediados del siglo pasado, se comenzó a promover un sistema de comercio multilate-

ral que suponía la liberalización de los intercambios y la apertura a la participación de todos los países. Se suponía que éste iba a estimular el crecimiento a escala mundial y beneficiar a todos los países, cualquiera fuera su grado de desarrollo. La fijación de reglas claras y uniformes para regir los intercambios entre países, daría lugar a un aumento en la participación de aquellos que presentaban un menor desarrollo relativo y un mejor equilibrio entre economías débiles y fuertes. Sin embargo, los avances fueron lentos, merced a las resistencias a abrir las economías, sobre todo las más poderosas, y desproteger la producción nacional.

Pero en la década de los ochenta se inicia una etapa de fuerte impulso del libre intercambio. A partir de los avances tecnológicos, las economías industrializadas experimentaron serias transformaciones de su estructura productiva. Las nuevas reglas y la difusión de los principios del libre comercio condicionaron a los países menos desarrollados a iniciar una carrera de incremento de competitividad y posicionamiento en el mercado internacional.

Pero frente a una brecha tecnológica prácticamente insalvable, los países en desarrollo centraron sus esfuerzos para competir en el mercado internacional, a costa de bajos salarios, sobreexplotación de recursos naturales e intervención en la devaluación de su moneda para favorecer el costo de su producción en el intercambio internacional.

Los países en desarrollo concentran sus exportaciones en productos primarios o manufacturas de bajo valor agregado. En tanto, los países más ricos condicionan los precios, normas de calidad, aranceles y normas para-arancelarias que rigen el comercio internacional.

■ INSTITUCIONES DEL COMERCIO Y ACUERDOS COMERCIALES

La Organización Mundial de Comercio (OMC) constituye el nivel más abarcador de las negociaciones comerciales que incluye a 150 países del mundo. Este ámbito multilateral define reglamentaciones del comercio que conforman una base común para todos los países miembros.

El antecedente de la OMC fue el GATT (Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles), un convenio intergubernamental que impulsó Estados Unidos y fue concretado en 1948, que se impuso por sobre la iniciativa que se estaba discutiendo para crear un organismo de este tipo en el marco de las Naciones Unidas. Desde su creación el GATT funcionó a través de Rondas de Negociación periódicas entre países.

En los enunciados formales, y a fin de evitar tratos discriminatorios, las negociaciones se rigen por el principio de “nación más favorecida”, entendiendo por esto que las condiciones más favorables de acceso que se hayan concedido a un país deben otorgarse automáticamente a todos los demás participantes en el sistema.

Para su funcionamiento, se estableció que los procesos de decisión debían pasar por los países industrializados, para los que se diseñaban las políticas adecuadas por tener un intercambio más intenso, quedando relegados en las decisiones los países con menor desarrollo relativo en el supuesto de que los productos básicos de estos países no tenían dificultades para acceder a los mercados de los países industrializados.

Pese a que las decisiones se toman por consenso, en los hechos, las negociaciones multilaterales están atravesadas por las asimetrías de poder que caracterizan la relación entre países ricos y pobres.

A pesar de que el objetivo era promover la liberalización comercial, es decir reducir aranceles y todo tipo de barreras para favorecer el intercambio, muchas veces se aceptaron medidas para proteger la producción industrial de un país determinado. Así, durante las primeras décadas los avances fueron lentos.

Pero en 1986, en la “Ronda Uruguay del GATT” el proceso cobra dinamismo y se amplían los alcances del comercio internacional. En efecto, a partir de las presiones de las empresas transnacionales, se incorporan a las negociaciones la desregulación de los intercambios en el sector agrícola, de servicios y de inversiones, así como cuestiones ligadas a la propiedad intelectual, que hasta ese momento no estaban incluidos. En 1994 concluyen las negociaciones de esta ronda y uno de los acuerdos más importantes de la misma fue la creación de la OMC.

Las rondas posteriores enfrentaron sucesivas tensiones. En Seattle (1999), la “Ronda del Milenio” encontró, por primera vez, una fuerte movilización social que, alimentada por activistas de distintos sectores (derechos humanos, medio ambiente, feministas, sindicalistas, académicos), expresó en forma airada su protesta y provocó la llamada “batalla de Seattle”. Por su parte, los representantes gubernamentales de los países en desarrollo mostraron también sus resistencias frente a decisiones que tomaban los países de economías más fuertes a puertas cerradas, en las llamadas “salas verdes”.

La siguiente ronda se realizó en Doha, Qatar, pocos días después de los atentados en Estados Unidos y la invasión de Afganistán. En un clima de tensiones y amenazas, se acordó la llamada “Agenda del Desarrollo”, que recibió críticas de muchos movimientos sociales e inclusive de gobiernos del sur, pero que plantea la necesidad de negociar algunas acciones dirigidas a compensar las asimetrías entre países. Sin embargo, esta ronda de negociaciones encontró muchos obstáculos para avanzar en su concreción y actualmente las negociaciones están explícitamente estancadas, porque no pueden resolverse los conflictos de intereses entre países ricos y pobres.

El Grupo de los 20 (G20), liderado por los países del sur con economías más fuertes, como Brasil, India y China, se formó en la reunión Ministerial de la OMC en Cancún en 2003 e introdujo una novedad que contribuyó a cambios en los desbalances de poder, que seguramente no son ajenos a la suspensión de las negociaciones.

Es sabido que en los períodos de estancamiento de las negociaciones en el nivel multilateral, los países desarrollados comienzan a impulsar y presionar para la firma de acuerdos regionales o bilaterales. El plano bilateral deja en descubierto de manera más descarnada las asimetrías de poder en las negociaciones; si a nivel multilateral la asociación entre países débiles puede aumentar su poder de negociación, la negociación de un solo país con las poderosas economías europeas o norteamericana, reflejarán en los acuerdos un indudable desbalance de intereses.

Al respecto, es necesario tener presente que todo acuerdo entre un número de países inferior a la escala multilateral, supone concesiones más profundas o más abarcativas entre sus socios, es decir, supone ir más allá de lo que ya está consensuado en la OMC.

■ LAS NEGOCIACIONES MULTILATERALES Y LOS INTERESES NORTE-SUR

En el nivel multilateral, existen intereses divergentes entre los países industrializados y los países en desarrollo; por este motivo, las negociaciones tienden a trabarse y los avances son muy lentos. Un tema conflictivo que frena los acuerdos es la agricultura, ya que las medidas proteccionistas de Estados Unidos y la Unión Europea a través de subsidios, resta competitividad a los países agroexportadores del sur. En este terreno, las grandes potencias implementan estrategias contrarias a la liberalización comercial, mientras los países agroexportadores la promueven.

Frente a las demandas persistentes de los países del sur para que se liberalice el comercio en materia de agricultura, surge otro tema que también es conflictivo y contrapone intereses entre el norte y el sur, que son las negociaciones sobre productos no-agrícolas, es decir, manufacturas y servicios. Respecto al acceso a mercados de productos no agrícolas (por su sigla en inglés NAMA), los países centrales adoptan una posición exactamente contraria a la propuesta para la agricultura, es decir, se impulsa la disminución de aranceles y la liberalización comercial, con el objetivo de abrir mercados para sus industrias, más competitivas que las del limitado sector industrial que se desarrolla en algunos países del sur.

De imponerse los intereses de los países centrales, se profundizaría la división internacional del trabajo, afectando el perfil productivo, el grado de crecimiento de la economía, el comercio exterior de los países periféricos, con consecuentes impactos negativos en el mercado laboral.

Cabe señalar algunos rasgos comunes de la evolución de las economías de los países latinoamericanos: un desempeño macroeconómico insuficiente e inestable, persistencia de altos índices de desempleo e informalidad y sobre todo, de los niveles de pobreza y desigualdad. Pero también se evidencian notorias diferencias en el

perfil productivo, que permiten prever impactos también muy diversos de las medidas que se acuerden. A modo de ejemplo, se analizan datos para algunos países.

- El perfil exportador de Argentina y Colombia está dominado por los productos primarios y en menor medida, por las manufacturas de recursos naturales. Cabe destacar cierta relevancia de las manufacturas intensivas en tecnología intermedia.

- Las manufacturas intensivas en tecnología intermedia y alta tienen un peso significativo en las exportaciones de Brasil y México. En este último, disminuyó en forma notoria la participación de los productos primarios en los últimos 15 años, mientras que para Brasil constituyen casi un tercio de sus exportaciones.

- Chile tiene un predominio casi absoluto de productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales en sus exportaciones.

Las negociaciones comerciales Unión Europea-MERCOSUR

Las relaciones bi-regionales tienen una fuerte interdependencia con la marcha de las negociaciones en la OMC y el actual impasse de la Ronda de Doha. Intereses divergentes similares a los que caracterizan la relación norte-sur, dominan también el escenario de las negociaciones UE-Mercosur.

▀ **TABLA 1** | Distribución del valor de las exportaciones por grupo de commodities en algunos países de América Latina

	ARGENTINA			BRASIL			CHILE			COLOMBIA			MÉXICO		
	1990	2000	2004	1990	2000	2004	1990	2000	2004	1990	2000	2004	1990	2000	2004
A Productos Primarios	44,1	46,9	47,3	28,1	23,8	31,2	31,8	34,3	38,3	64,8	57,0	44,9	46,8	12,6	15,2
B Manufacturas basadas en recursos naturales	31,3	22,0	25,8	25,9	23,7	22,5	58,0	51,7	52,4	13,0	14,8	18,3	13,0	5,9	6,7
C Manufacturas intensivas en baja tecnología	12,0	8,2	7,1	14,7	12,1	10,6	2,3	3,0	1,9	13,3	11,3	13,1	7,1	15,3	14,0
D Manufacturas intensivas en tecnología intermedia	10,6	16,9	15,9	25,7	25,2	27,8	3,0	6,0	5,1	6,3	13,3	16,4	27,8	37,7	37,1
E Manufacturas intensivas en alta tecnología	1,8	3,2	1,9	4,3	12,5	7,5	0,6	0,7	0,5	0,5	2,6	2,3	4,5	28,2	26,5

- Grupo A:** frutas, carne, arroz, cacao, café, madera, petróleo crudo, gas y minerales, etc.

- Grupo B:** preparados de frutas y carnes, bebidas, productos de maderas, aceites, metales básicos, derivados del petróleo, etc.

- Grupo C:** textiles, vestido, calzados, cerámica, muebles, joyas, juguetes, etc.

Fuente: CEPAL

- Grupo D:** vehículos de pasajeros y comerciales, fibras sintéticas, productos químicos, plásticos, acero, maquinaria, motores, etc.

- Grupo E:** equipos de informática y telecomunicaciones, televisores, generadores, productos farmacéuticos, aviones, etc.

Las motivaciones principales de la UE pasan por el acceso a mercados para bienes, servicios y compras gubernamentales, sectores que podrían abastecerse con proveedores de Estados Unidos en caso que se firmara un acuerdo con este país o se pusiera en marcha el ALCA.

Por su parte los intereses del MERCOSUR se centran en el acceso a mercados para la producción agrícola y la agroindustria, y la atracción de inversiones europeas. El aumento de su capacidad de negociación con Estados Unidos es también un objetivo no desdeñable.

Las motivaciones de ambos bloques son divergentes: mientras que la agricultura es un tema particularmente sensible para la UE, constituye el principal objetivo para el MERCOSUR. Al mismo tiempo, éste tiene una posición defensiva para abrir sus mercados en sectores de servicios y compras gubernamentales, temas de gran interés para la UE. Este panorama de negociaciones se inserta en un contexto no exento de incertidumbres, con el estancamiento de las negociaciones en OMC, el surgimiento de alternativas de integración sudamericana, el ingreso de Venezuela al MERCOSUR, intereses diferentes dentro de la UE respecto de la relación bi-regional, entre otros factores.

La marcha de las negociaciones, sus contenidos, las decisiones que adopten los gobiernos, tendrán impactos sensibles para las distintas economías de la región, los sectores productivos y los mercados de trabajo. La sociedad civil y los movimientos sociales deberán realizar un estrecho seguimiento de estos procesos, para incidir en las definiciones y hacer visibles los intereses de la mayoría de la población que no se ha visto hasta el momento beneficiada por la integración en la economía global. □

■ BIBLIOGRAFÍA

■ CEPAL (2004)

Panorama Social de América Latina.
Santiago, Chile.

■ Espino, Alma y Paola Azar (2002)

Comercio Internacional y Equidad de Género.
Red Internacional de Género y Comercio.
Buenos Aires.

■ Observatorio Social (2005)

OMC, las desigualdades Norte/Sur y la geopolítica del desarrollo: Las negociaciones de NAMA y el impacto en América Latina y el Brasil.
Alianza Social Continental.

■ Rodríguez, Graciela (2005)

O comércio internacional, suas instituições e sua relação com o desenvolvimento.
<http://www.generoycomercio.org/docs/publicaciones/matcap/Publicacion-Seminario-Virtual.pdf>

■ Sanchís, Norma (2005)

Los mapas del comercio. Una mirada sobre las geografías cambiantes de América Latina.
Red Internacional de Género y Comercio,
Buenos Aires.

□ Organización Mundial del Comercio: la suspensión de las negociaciones de la “Agenda de Desarrollo” de Doha | Mariarosaria Iorio⁹

■ LA AGENDA DE DESARROLLO DE DOHA (ADD): ANTECEDENTES Y PROCESO

▶ Principales desacuerdos en las negociaciones actualmente suspendidas

▶ La ADD fue lanzada en la Reunión Ministerial de la OMC realizada en Doha en 2001. La palabra “Desarrollo” resultó del reconocimiento por parte de los países industrializados de que era necesario tomar algunas acciones para corregir los desbalances existentes en el sistema internacional de comercio y en las reglas que lo estructuran.

▶ Los 150 miembros de la OMC habían fijado abril de 2006 como fecha límite posible para concluir la Ronda de Desarrollo de Doha. Sin embargo, como no llegaron a acuerdos sobre el comercio de agricultura y de productos industriales (Acceso a Mercados No Agrícolas-NAMA), esta fecha límite fue pospuesta. Se fijó entonces otra fecha para llegar a algún acuerdo para fines de Julio de 2006. Ninguna de estas fechas fue cumplida. Los miembros no lograron llegar a ningún acuerdo en los asuntos más controversiales.

▶ Tres grupos de cuestiones han estado en el centro de las negociaciones, éstos son: (i) subsidios a la agricultura; (ii) aranceles sobre productos agrícolas; (iii) aranceles sobre productos industriales. Estos tres grupos de cuestiones corresponden a los intereses de tres bloques de países: la Unión Europea, los Estados Unidos y el G20, en particular Brasil, India y China. Es decir, se suponía que la Unión Europea iba a analizar la reducción de los aranceles agrícolas; que los Estados Unidos llevarían a cabo acciones hacia la reducción de los subsidios a la agricultura; y que el G20 reduciría aranceles industriales. El dilema a ser resuelto por los países en desarrollo es cómo balancear las ganancias del sector agrícola que deriven de la reducción de aranceles y de los subsidios a la agricultura en los países industrializados, con la pérdida potencial de ganancias derivadas de los recortes a los aranceles industriales. En particular, la preocupación de los gobiernos de los países en desarrollo es cómo manejar el incremento de la competencia entre las industrias locales y las extranjeras en sus propios mercados, sin volver a sus sociedades aún más pobres, con destrucción de empresas y pérdidas de empleo. Al respecto, deberían llevarse a cabo estudios sobre sectores específicos de vital importancia para el empleo de las mujeres, con el fin de proveer evidencia sobre el impacto de los recortes de aranceles en sec-

tores industriales que son de interés estratégico para los países en desarrollo.

▶ El éxito (o fracaso) del paquete completo de negociaciones depende del desbloqueo de las negociaciones en agricultura, pero esto, sin embargo, es sólo parte de un grupo de cuestiones que aún deben ser acordadas.

▶ Además de las negociaciones en agricultura y NAMA, en la ronda de Doha persistieron otras dos áreas en divergencia: una se refiere al órgano responsable de los mecanismos de transparencia de los Acuerdos Comerciales Regionales; y otra, al alcance de dichos mecanismos. Como resultado de la suspensión de abril, se decidió que el proceso para llegar a un acuerdo se continuaría en Ginebra, a través de documentos. Esto significa involucrar a los embajadores y funcionarios establecidos en Ginebra, y desplazar las negociaciones al nivel técnico, dejando las decisiones políticas en manos de los Ministros.

▶ Proceso político de las negociaciones

▶ El proceso de la OMC basado en el consenso¹⁰ está caracterizado por negociaciones de “sala verde” y encuentros informales que involucran a los países más poderosos en cada sector de negociación. Los países en desarrollo adoptaron dos perspectivas principales: Algunos países enfatizan la necesidad de bajar la velocidad, mientras que otros piden a los miembros actuar con determinación hacia la conclusión de la ronda. Estas dos perspectivas se mantuvieron frente a la suspensión de las negociaciones. Así, mientras algunas delegaciones, en particular de los países africanos, expresaron su desacuerdo con la suspensión de la Ronda; otros aceptaron el hecho de que a menos que los países desarrollados entendieran las preocupaciones de los países en desarrollo, la suspensión no sólo era deseable sino necesaria. Varios factores explican estas divergencias entre países en desarrollo: (i) diferentes niveles de experiencia y comprensión acerca del régimen comercial actual; (ii) disparidades en los niveles de representación en Ginebra; (iii) niveles dispares de desarrollo y perspectivas económicas; (iv) heterogeneidad en los sistemas políticos y las políticas; y (v) diferencias en los niveles democráticos de control social y parlamentario.

▶ Es muy ilustrativo que los negociadores en Ginebra hayan decidido tener un enfoque de negociación de tres dimensiones, es decir, fo-

9. Red internacional de Género y Comercio (IGTN) | Oficina de Ginebra.

10. El Artículo IX:1 del Acuerdo de Marrakesh establece que: La OMC mantendrá la práctica de adopción de decisiones por consenso seguida en el marco del GATT de 1947. Salvo disposición en contrario, cuando no se pueda llegar a una decisión por consenso la cuestión objeto de examen se decidirá mediante votación. En las reuniones de la Conferencia Ministerial y del Consejo General, cada Miembro de la OMC tendrá un voto. Cuando las Comunidades Europeas ejerzan su derecho de voto, tendrán un número de votos igual al número de sus Estados miembros que sean Miembros de la OMC. Las decisiones de la Conferencia Ministerial y del Consejo General se adoptarán por mayoría de los votos emitidos, salvo que se disponga lo contrario en el presente Acuerdo o en el Acuerdo Comercial Multilateral correspondiente.

11. Las reglas y procedimientos de la OMC establecen un régimen para el comercio internacional, que debería permitir a sus miembros reducir la inestabilidad y la imprevisión en el comercio internacional.

12. La oficina de IGTN en Ginebra ha producido el documento: The DDA and Aid for Trade: Finding the Policy Link. El párrafo ha sido tomado de este documento.

13. Las recomendaciones del Equipo de Trabajo sobre Ayuda para el Comercio fueron presentadas en el documento WT/AFT/1. El Equipo de Trabajo está compuesto por 13 miembros: Barbados, Brasil, Canadá, China, Colombia, la Unión Europea, Japón, India, Tailandia, los Estados Unidos y coordinadores del ACP (Asia-Caribe-Pacífico), el grupo africano y de Países Menos Desarrollados. El mandato del Grupo de Trabajo se estableció en el Párrafo 57 de la Declaración de Hong Kong: Acogemos con satisfacción los debates que han mantenido este año los Ministros de Finanzas y Desarrollo en diversos foros, incluido el Comité para el Desarrollo del Banco Mundial y del FMI, sobre la ampliación de la ayuda para el comercio. La ayuda para el comercio deberá tener el objetivo de ayudar a los países en desarrollo, en particular a los PMA, a crear la capacidad de oferta y la infraestructura relacionada con el comercio que necesitan para poder aplicar los Acuerdos de la OMC y beneficiarse de ellos y, más en general, para aumentar su comercio. La ayuda para el comercio no puede sustituir a los beneficios para el desarrollo que resultarán de una conclusión fructífera del PDD, en particular en materia de acceso a los mercados. No obstante, puede ser un valioso complemento del PDD. Invitamos al Director General a que cree un equipo de trabajo que hará recomendaciones sobre la forma de hacer operativa la ayuda para el comercio. El Equipo de Trabajo hará recomendaciones al Consejo General no más tarde de julio de 2006 sobre la forma más eficaz en que la ayuda para el comercio puede contribuir a la dimensión de desarrollo del PDD. Invitamos también al Director General a que celebre consultas con los Miembros, así como con el FMI y el Banco Mundial, las organizaciones internacionales pertinentes y los bancos regionales de desarrollo, con miras a rendir informe al Consejo General sobre los mecanismos apropiados para obtener recursos financieros adicionales destinados a la ayuda para el comercio, mediante donaciones y préstamos en condiciones de favor cuando proceda.

calizando en los aranceles y subsidios a la agricultura, y los aranceles industriales, dado que estos tópicos también dan forma al juego de negociaciones entre los tres grupos de actores políticos principales, que son los Estados Unidos, la Unión Europea y el G20. Esta interconexión de temas y grupos de países refleja una nueva conformación de la evolución política internacional. Todavía está por verse si esta evolución representará un paso adelante hacia un régimen de comercio internacional más equitativo y balanceado¹¹.

► La Ayuda para el Comercio¹² sigue siendo otro elemento central en el debate sobre la relación entre la liberalización del comercio de la OMC y el desarrollo económico de los países pobres. La Ayuda para el Comercio¹³ se enfrenta a contradicciones intrínsecas, en particular sobre financiamiento. La pregunta es si los países desarrollados estarán dispuestos a financiar asistencia técnica relacionada con el comercio a los países en desarrollo.

► Aunque sin tomar ninguna decisión formal, el 27 y 28 de julio de 2006 el Consejo General apoyó la declaración de Pascal Lamy, Director General de la OMC: "Ante el persistente punto muerto, creo que el único curso de acción que puedo recomendar es la suspensión de las negociaciones de toda la Ronda a fin de permitir la seria reflexión por parte de los participantes". Este descanso es para "analizar la situación, examinar posibles opciones disponibles y revisar posiciones".

► Tomando esta decisión, Pascal Lamy envió una fuerte señal política. La Agenda de Desarrollo de Doha (ADD) fue lanzada exactamente después de los ataques del 9-11 a los Estados Unidos, lo cual puso al sistema mundial de comercio en un contexto geopolítico especial. En ese momento había un sentimiento de solidaridad verdadero entre los miembros de la OMC. El comercio no era sólo una cuestión económica y se había hecho parte del contexto de estabilidad o inestabilidad política y social del mundo entero. La voluntad de corregir las distorsiones en el sistema económico mundial fue claramente declarada y reiterada, resultando como consecuencia la ADD.

► Unos años más tarde, el contexto geopolítico ha cambiado nuevamente. Aunque no puede ser visto como el único medio para estabilizar las relaciones internacionales, ni garantizar el desarrollo y la equidad social, el Comercio Internacional aún permanece como símbolo de un sistema que consolida la distribución inequitativa de los bienes y de la riqueza en el mundo. El comer-

cio ha conducido a través de los años a crecientes desigualdades entre países ricos y pobres, entre las minorías de personas ricas y la mayoría de la gente pobre a nivel nacional en casi todos los países del mundo, al debilitamiento de la representación democrática, resultando entre otras cosas, en desigualdades de género.

► Lejos de los detalles técnicos, podemos coincidir con Pascal Lamy en un punto: **es tiempo de reflexionar**. Sin embargo, esta vez la reflexión debería ir detrás de intereses nacionales y expandirse hacia uno de los anunciados objetivos y fundamentos del sistema mundial de comercio: asegurar la estabilidad y la paz entre sus socios comerciales. La paz y la estabilidad sólo pueden estar basadas en la **solidaridad más que en la competencia**. La perpetuación de las situaciones de dependencia y la continuidad de las distorsiones políticas en las relaciones nacionales e internacionales, deben ser parte de la reflexión para "subir al tren" hacia un mundo más pacífico y equitativo.

PERSPECTIVAS

► El movimiento social y las ONGs han expresado sus críticas y temores en relación con el actual régimen comercial. Un número de cuestiones, sin embargo, están aún pendientes de análisis, relacionadas tanto con el proceso como con la sustancia. Si el régimen del comercio internacional aparenta ser inequitativo, esto es porque el sistema mundial es inequitativo. El régimen comercial es el espejo de la división internacional del trabajo y de las disparidades en la capacidad productiva, así como también en las políticas redistributivas a nivel nacional.

► Los Estados Miembros de la OMC han reiterado su compromiso de reanudar negociaciones lo más pronto posible. No obstante, las divergencias persisten en la sustancia. Durante la suspensión se han llevado a cabo un número de reuniones tanto bilaterales como entre grupos, incluyendo reuniones entre los Estados Unidos y Brasil; entre el grupo CAIRNS y la Unión Europea; y entre los Estados Unidos y el G20.

► Dado que aún no se han estudiado o creado otros modelos alternativos de producción, el desafío que queda por enfrentar está relacionado con cómo adaptar los instrumentos internacionales, tales como los acuerdos comerciales de la OMC, a los desafíos nacionales de cada uno de los países. □

▣ **Módulo 2**

La relación UE-AL

Antecedentes.

Posibles implicancias políticas en AL: países más beneficiados/perjudicados, conflictos/acuerdos, intereses encontrados, alianzas, actores.

Cumbre de Viena y perspectivas.

Impactos de género.

▣ Negociaciones UE-MERCOSUR: consolidando antiguas desigualdades

Graciela Rodríguez

▣ Las relaciones económicas recientes entre América Latina y la Unión Europea

Adhemar Mineiro

▣ Negociações UE-MERCOSUL

Consolidando antigas desigualdades | Graciela Rodriguez¹⁴

■ INTRODUÇÃO

As negociações empreendidas nos últimos anos entre a União Europeia e o MERCOSUL se enquadram num complexo tabuleiro de negociações internacionais, que incluem cenários muito diversos e onde o comércio tem tido um peso decisivo para o desenho geopolítico mundial. Nesse emaranhado de negociações e acordos, as negociações da União Europeia com a América Latina, e em particular com o MERCOSUL, concentram aspectos muito importantes para o melhor entendimento da relação entre o âmbito negociador multilateral e os avanços nos níveis bilaterais. É justamente nesta trama de interesses que centraremos nossa análise.

Para isso, é pertinente perguntarmos: qual seria o interesse da União Europeia nestas negociações? O que elas significam para cada um destes blocos comerciais?

Na primeira parte da análise incluiremos algumas informações sobre a situação do comércio bilateral entre estes blocos regionais, para, num segundo momento, discutirmos os interesses estratégicos de ambos grupos negociadores, seja no nível geopolítico global, ou em relação às empresas e setores diretamente interessados, com investimentos nos países do MERCOSUL.

Em um terceiro momento refletiremos sobre certo desinteresse por parte da sociedade civil do MERCOSUL quanto a estas negociações com a União Europeia, (em relação às expectativas e mobilizações causadas pelas negociações da ALCA –Área de Livre Comércio das Américas), buscando apontar novos rumos e algumas das alternativas desde os movimentos sociais.

Finalmente, pretendemos concluir apontando alguns dos impactos de gênero que acordos como estes que estão sendo negociados entre EU/MERCOSUL, poderiam trazer para nossas sociedades na América do Sul.

■ UE-MERCOSUL: SITUAÇÃO COMERCIAL

Um aspecto que chama a atenção ao analisarmos as negociações em curso entre a União Europeia e o MERCOSUL é a profunda desigualdade existente entre as economias dos países que integram os dois blocos regionais. A União Europeia conta com um PIB –Produto Interno Bruto– 18 vezes maior que o do MERCOSUL, e seu co-

mércio exterior, somadas exportações e importações, representa um volume quase 37 vezes maior, contando com aproximadamente o dobro de habitantes apenas.

Por sua vez, se a AL foi um associado comercial importante da Europa na década de 50, a partir da formação da UE este bloco optou pelo favorecimento ao comércio com suas ex-colônias e com os países do Este Europeu, o que acabou com o intercâmbio comercial com os países Latino-americanos. E isto ocorre de forma particular com os países do MERCOSUL, tanto pelo sistema de preferências comerciais com as ex-colônias, como também porque essas políticas discriminatórias muitas vezes favorecem a países concorrentes do bloco, inclusive alguns latino-americanos.

Ao mesmo tempo, a participação do MERCOSUL no comércio mundial é pequena, girando suas exportações em torno de 2% das exportações globais. Neste contexto, e apesar das discriminações referidas e a pouca relevância no comércio mundial, a participação do MERCOSUL no comércio com a União Europeia é relativamente maior em relação à sua contribuição ao comércio mundial.

Nos últimos anos, as exportações do MERCOSUL para a Europa aumentaram significativamente, ainda que também seja necessário apontar que as importações provenientes da UE cresceram de forma notável, com o que o balanço comercial foi deficitário para o MERCOSUL durante toda a década de noventa e inícios de 2000, tornando-se positiva somente a partir de 2002¹⁵.

Por outro lado, as exportações para os dois blocos têm profundas diferenças, imprimindo um grau de integração muito diferente a cada um deles. No MERCOSUL este comércio flutuou enormemente não passando, geralmente, de 20% das exportações totais do pacto, mostrando-se muito sensível às mudanças políticas e econômicas na região, enquanto que o comércio exportador intra-regional na Europa excede geralmente 60% das exportações totais, evidenciando uma maior integração, estabilidade e previsibilidade comercial.

Outro aspecto notável destas negociações é que elas seguem o modelo histórico tradicional do comércio entre a América colonial e as metrópoles, repetindo as conhecidas relações

¹⁴. Coordenadora da IGTN e Coordenadora do Instituto EQUIT (Gênero, Economia e Cidadania Global).

Membro da REBRIP (Rede Brasileira pela Integração dos Povos) e de ASC (Aliança Social Continental).

¹⁵. Nesta análise considera-se o MERCOSUL em seu conjunto. No entanto, devemos ressaltar que as desigualdades dentro do Bloco (entre os países membros) são enormes, enquanto que as desigualdades dentro do bloco europeu, ainda que existentes, vêm sendo superadas ao menos parcialmente, devido às políticas comunitárias intra-bloco, desenvolvidas desde as décadas de 70 e 80 para a superação das mesmas.

▴ **QUADRO 1- MERCOSUL** | Estrutura Setorial de Fluxos Comerciais, 1989-2000 (em %)

	EXPORTAÇÕES				IMPORTAÇÕES			
	UE		MUNDO		EU		MUNDO	
	1989	2000	1989	2000	1989	2000	1989	2000
RECURSOS NATURAIS	69,5	69,7	61,4	55,4	18,5	9,6	42,1	24,4
MANUFATURADOS	30,5	30,3	38,6	44,6	81,5	90,4	57,9	75,6
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100

comerciais que se sucedem desde a Colônia, e que se traduzem nas típicas exportações de produtos primários do Sul e a conhecida importação de manufaturados provenientes do “Norte”. Isto agravado por uma mais ou menos recente re-primarização da pauta exportadora dos países do Sul. Esta retomada da exportação de produtos primários se faz inclusive mais notável no caso do comércio com a União Européia, já que a exportação de recursos naturais e bens agrícolas só a maior parte da pauta exportadora com a UE, como também inclui uma proporção de manufatura menor, inclusive à comercializada com os EUA ou outras regiões do mundo.

Como se pode observar no Quadro 1, nas exportações do MERCOSUL ao bloco europeu quase 70% são de produtos agrícolas e minerais e 30% de manufaturas, enquanto que para o resto do mundo a participação de produtos primários no total das exportações caiu entre 1989 e 2000 de um valor aproximado de 61% para 55,4%, enquanto aumentava a exportação de manufaturados. Diferentemente, as importações da União Européia ao bloco do Sul se compõem atualmente de aproximadamente 90% de produtos manufaturados.

■ INTERESSES ESTRATÉGICOS EM JOGO

Embora os dados que apresentamos mostrem que a União Européia é mais importante em termos comerciais para o MERCOSUL que este para o bloco europeu, consideramos fundamental assinalar que existem outros elementos cuja análise de faz necessária para entender o interesse estratégico que estas negociações podem ter para os dois blocos.

Ainda que existam múltiplos fatores influenciando a prioridade e importância de levar adiante as negociações entre UE e MERCOSUL daremos ênfase a dois aspectos que consideramos determinantes para a compreensão da relativa importância em se levar adiante os processos comerciais entre estes blocos desde inícios da década de 90:

- O primeiro relaciona-se ao comportamento global dos principais atores no sistema multilateral de comércio, especialmente os EUA e a União Européia e suas estratégias de controle e hegemonia global.
- O segundo aspecto está completamente integrado ao primeiro e se refere especificamente às políticas e interesses que as empresas européias vêm estimulando na região, no marco da liberalização comercial e dos fluxos de investimentos na economia globalizada.

▶ A batalha pela hegemonia global

Quando em 1994 o NAFTA –acordo de livre comércio entre EUA, Canadá e México– foi assinado, a União Européia viu sua participação no comércio com México diminuir e suas empresas perderam uma considerável parte de seus negócios no mercado mexicano. “Se a participação de produtores e exportadores europeus em 1990 ainda era de 17,5%, esta caiu pela metade em 1999, com 9%” (Bouzas, 2003).

Este acordo mostrou o alto preço que a UE poderia pagar se a estratégia liberalizante dos EUA se estendesse ao resto do continente, como inicialmente estava previsto com a iniciativa da ALCA.

A ALCA, que começa a ser negociada em 1994, buscaria nos próximos anos a criação de uma área de livre comércio pan-americana (excluindo apenas Cuba da negociação continental), para assegurar a expansão dos fortes interesses estadunidenses no continente americano.

Vemos assim de que forma, pela competição global com EUA, a negociação com as Américas se transformou para a UE num elemento fundamental de sua estratégia comercial tendente a evitar perdas na sua participação e influência na região.

A União Européia mantém historicamente uma presença importante nas Américas, e a formação da ALCA representava claramente uma ameaça a seus interesses de consolidação nas Américas, especialmente no México e no MERCOSUL.

Por esse motivo, a assinatura do NAFTA foi seguida pela abertura de negociações com diferentes países e blocos comerciais das Américas, o que desembocou inicialmente na assinatura do Tratado bilateral com o México, em 2001. Ao mesmo tempo, continuaram desenvolvendo-se as negociações com o MERCOSUL no Marco do Acordo de Cooperação Internacional de 1995, que até o momento não se concretizou.

Portanto, encontramos assim um dos aspectos motivadores destas negociações, ligadas à competição com os EUA pelo controle estratégico das regiões. Evidentemente, esta batalha sucede também em outras frentes negociadoras internacionais. No entanto, no caso da AL, devido à existência de antigos laços históricos, essa competição assume características especiais, somadas às grandes dificuldades da UE para influenciar outras áreas como Oriente e Ásia, onde os EUA estão forçando o controle hegemônico imperialista, inclusive utilizando como via as guerras “preventivas” como no Afeganistão e Iraque.

Com relação ao MERCOSUL, esta batalha pelo controle hegemônico entre EUA e UE permitiu situar as negociações com a UE em uma espécie de balança frente à proposta de criação da ALCA e ao predomínio único das empresas norte-americanas na região. As negociações UE/MERCOSUL foram, desta forma, utilizadas por este último bloco para contrabalançar a dependência unilateral com relação aos competidores norte-americanos da UE, permitindo-lhe ganhar uma relativa independência para a defesa dos interesses do MERCOSUL.

Vemos assim de que maneira o processo negociador nos últimos anos tem sofrido altos e baixos, muitos deles ligados às tensões e competições presentes no tabuleiro global das negociações comerciais.

Na realidade, o curso de tais negociações vem integrando e enredando diversos âmbitos negociadores, que incluem o espaço multilateral na OMC –Organização Mundial do Comércio– junto a um emaranhado de tratados bilaterais e sub-regionais. Isto ocorre dada a coincidência e simultaneidade dos temas em negociação, mas ao mesmo tempo, pelas diferenças de interesses dos diversos países e a acirrada batalha que vem sendo travada no âmbito global.

Neste sentido, os intercâmbios cada vez mais interdependentes e o atual momento de paralisia das negociações na OMC, podem reabrir um cenário perigoso propício para reativar o interesse pelas negociações bilaterais UE/MERCOSUL, em

detrimento do espaço multilateral, com maiores possibilidades de defesa dos interesses divergentes dos países pobres ou em desenvolvimento.

► **Interesses europeus na região**

A pauta exportadora agrícola do Sul, ligada a fortes interesses exportadores do agro-negócio, sobre tudo no Brasil e Argentina (grandes exportadores agrícolas), mas também no Uruguai (carne e leite) e Paraguai (soja), e cujo principal comprador é a União Européia, determinará a importância e interesse pelo acesso ao mercado europeu, desde os setores mais envolvidos no MERCOSUL. Por outro lado, os fortes interesses nos setores de serviços, de patentes (especialmente laboratórios farmacêuticos) e do investimento direto alentado por grupos europeus na região do MERCOSUL influenciarão fortemente o interesse do Norte pela conclusão destas negociações bilaterais.

Assim, a agenda negociadora da UE incluiu fortes interesses ofensivos de reduções tarifárias ou exigências nos setores de serviços, bens industrializados, investimentos e também em compras governamentais.

O comércio de Serviços entre a UE e o MERCOSUL representa, atualmente, aproximadamente um quarto do comércio de bens. Neste setor, como no de investimentos –a maioria deles ligados ao setor de serviços– a UE buscou com bastante intransigência uma maior abertura de setores como telecomunicações, serviços financeiros, transportes marítimos, correio e entregas expressas e serviços ambientais, em particular o abastecimento de água, onde concentra o interesse de suas empresas transnacionais.

Junto ao crescimento no setor de serviços, os investimentos diretos europeus na América Latina cresceram também de maneira muito intensa desde meados da década de 90. Eles se concentraram especialmente no MERCOSUL, mais particularmente no Brasil e Argentina. Os países de origem desses investimentos foram basicamente Espanha, Inglaterra, França, Itália e Alemanha, centrados nas áreas produtivas e “mais enfocados no abastecimento do mercado local e menos na produção para o mercado mundial– fato que contribui para o balanço comercial negativo do MERCOSUL com a UE no setor manufatureiro” (Fritz, 2004). Esta ponderação coloca estes investimentos europeus numa perspectiva vantajosa com relação às multinacionais norte-americanas. Assim mesmo, uma grande parte destes investimentos diretos ocorreu por conta de fusões e aquisições, no âmbito da ampla onda de privatizações na Argentina e Brasil na década de 90. Além da presença no setor de telecomunicações

(a empresa espanhola Telefônica é atualmente a maior empresa estrangeira na América Latina) as empresas européias participam também de empresas de transporte aéreo, ferroviário, de óleo e gás, concessionárias de água e energia elétrica, bancos e seguros, desdobrando assim uma ampla e importante gama de interesses na região (Fritz, 2004).

As informações que mencionamos, ainda que não pretendam ser completas e exaustivas, foram explicitadas com o intuito de dar noção do segundo elemento que mencionávamos com relação à importância estratégica destas negociações entre os blocos regionais. Dados os concretos interesses que estão em jogo, e que envolvem setores e grupos econômicos com muito poder em ambos os blocos, podemos encontrar indícios claros de resposta à pergunta inicial sobre os interesses e prioridade destas negociações.

Resumimos de forma sucinta duas das causas mais importantes para corroborar a importância estratégica das mesmas para os dois blocos e o muito que teriam a perder os setores interessados na sua consecução. Tanto para a UE quanto para o MERCOSUL, elas permitiram um caminho de negociações de interesses num marco global de disputas (e barganhas) mais amplas.

■ **INTERESSES E ALTERNATIVAS DA SOCIEDADE CIVIL**

Diferentemente do que sucedeu com as negociações da ALCA, que incitaram grande interesse e provocaram fortes mobilizações de resistência em diferentes países das Américas, as negociações UE/MERCOSUL não suscitaram inicialmente o mesmo interesse das organizações e movimentos sociais da região. Esse aparente desinteresse por parte da sociedade civil foi certamente marcado pela falta de informações, mas também pelas propostas de cooperação explicitadas pela UE e por sua tradição mais democrática, sem permitir-nos perceber que seus conteúdos eram não só semelhantes, como tão perigosos quanto aqueles presentes na ALCA e nos TLCs.

Assim, durante algum tempo os movimentos e organizações sociais do continente permanecemos indiferentes a este processo negociador. No entanto, o surgimento de informações mais detalhadas sobre os mesmos nos permitiram alertar-nos sobre sua natureza. Faz-se, assim, necessário difundir e dar amplo conhecimento sobre esta realidade, como também articular e alertar a sociedade civil mais mobilizada sobre os impactos e consequências que há por detrás deles.

Por estes motivos, a resposta frente a estes acordos foi mudando paulatinamente, desde que seus objetivos apareceram de forma mais clara. Os acordos propostos para negociação, de fato, contêm os mesmos temas e exigências, e fora uma ou outra cláusula diferente, têm as mesmas diretrizes e linhas gerais do tratado negociado com os EUA.

Assim, se a assinatura do Acordo Marco em 1995 não foi acompanhada por mobilizações, desde a realização da I Cúpula de Presidentes em 1999 no Rio de Janeiro, as organizações da Sociedade Civil passaram a acompanhar as negociações e acordos, a partir do Fórum da Sociedade Civil da UE/América Latina e Caribe, organizado pela REBRIP –Rede Brasileira pela Integração dos Povos, que se reuniu de forma simultânea à Cúpula entre os dias 28 e 29 de junho de 1999.

A partir de então tiveram lugar estes Fóruns acompanhando as Cúpulas presidenciais de Maio de 2002 em Madrid, Espanha; em Guadalajara, México em Maio de 2004; e recentemente em Viena, Áustria entre os dias 10 e 13 de maio de 2006, nos chamados Encontros da Sociedade Civil “Enlaçando Alternativas” convocados pela ASC –Aliança Social Continental– e organizações sociais da Europa, dando-lhe um marco de continuidade a esse acompanhamento.

Desde 2004 na Declaração de Guadalajara se assinalava que “A imagem de que a América Latina e o Caribe podem encontrar relações mais benéficas com a União Européia do que com os Estados Unidos a partir da liberalização dos mercados, se contradiz com a realidade”. Isto acontece porque por trás das suas “boas intenções”, o que a União Européia busca é a ampliação dos mercados para suas grandes corporações em serviços e compras governamentais, e garantias para seus grandes investidores. Acordos como os que vêm sendo assinados ou negociados com países ou regiões da AL, que nos aspectos econômico e comercial não se diferenciam dos acordos que se têm com os Estados Unidos, consolidariam, para as décadas futuras, as prerrogativas que as transnacionais européias já gozam, ou novas, em detrimento dos interesses dos países em desenvolvimento. As atuais propostas neo-liberais da UE para a América Latina não representam uma alternativa à ALCA. Na realidade se apegam estreitamente às medidas econômicas recomendadas pelo FMI, o BM, o BID e a OMC. A União Européia utiliza as políticas de cooperação como instrumento para a penetração de suas empresas. Por outro lado, os acordos de cooperação em matéria de segurança contribuem à militarização do continente”.

Já em Maio de 2006, e compreendendo de forma mais exaustiva a importância da participação e os evidentes interesses das empresas transnacionais europeias pela consecução de tais acordos foi organizado um “Tribunal às Transnacionais europeias” de diversos setores (água, energia, finanças, alimentação e supermercados, etc.). O mesmo foi realizado com a finalidade de visibilizar o peso destas empresas nos processos de liberalização, privatização e de mercantilização de bens e serviços na AL. E não só mostrar tais processos, como encadear estas informações aos debates sobre integração regional, visualizando de que maneira as transnacionais europeias vêm desenhando e modelando o mapa produtivo da AL. O tamanho e peso de seus investimentos em telefonia, bancos, transporte, e especialmente em alguns serviços como os de distribuição de água, energia e educação, dão a medida da importância destes acordos que podem afetar fortemente as economias latino-americanas e também o acesso a bens e serviços por parte da população.

Os Interesses europeus estão centrados em setores extremamente sensíveis para a formulação de políticas públicas, seja por que se concentram em produtos industriais geradores de emprego, como também por centrarem-se nos serviços públicos de enorme importância estratégica.

Daí a importância da resistência à liberalização e privatização destes setores, como também a necessidade de formulação de alternativas que permitam de fato pensar em políticas públicas de desenvolvimento e em uma integração regional com possibilidades mais justas e equitativas para a América Latina.

“Analisando as exigências da UE fica evidente com que falta de consideração a Europa pretende reduzir ainda mais as poucas possibilidades de controle soberano explicitamente mencionadas pelo MERCOSUL. Foco de críticas em Bruxelas são as medidas governamentais para o desenvolvimento regional, a transferência de tecnologia, o auxílio aos marginalizados, a proteção ao consumidor e ao meio ambiente. A hipocrisia das palavras europeias sobre o incentivo aos direitos humanos fica evidente inclusive na exigência de que o Brasil deverá retirar o ponto (ressalva) sobre a proteção da reforma agrária na proposta de investimentos do MERCOSUL” (Fritz, 2004) (como figura no Anexo de exigências do documento proposto para negociação “UE-MERCOSUL: elementos do acordo sobre as principais questões de Acesso ao Mercado” utilizado para reuniões negociadoras realizadas em Brasília do 10 ao 13 de agosto de 2004).

■ **COMO ENFRENTAR OS IMPACTOS SOBRE AS DESIGUALDADES DE GÊNERO**

Se a sociedade civil em seu conjunto, na América Latina, veio percebendo os efeitos perigosos para o desenvolvimento e autonomia de seus países, também aqueles que olhamos estas negociações e acordos na perspectiva de seus efeitos sobre as desigualdades de gênero existentes em nossas sociedades notamos alguns dos efeitos regressivos que estes acordos poderiam ter sobre tais desigualdades.

Se olharmos para os setores aos quais se dirigiram com maior interesse os investimentos europeus, e também os setores onde se concentram as pressões negociadoras da UE, poderemos perceber as possibilidades de tais impactos. Assim, em diversos setores de serviços, especialmente os serviços públicos, como também na produção industrial, onde os europeus exigem maior liberalização, encontraremos efeitos que recaem diretamente sobre as mulheres.

No caso de serviços como, o de distribuição da água domiciliar, encontramos um estudo de caso na cidade de Manaus, na Amazônia brasileira, onde a privatização do serviço pela transnacional francesa Suez, teve fortes impactos na vida das mulheres. “Em visita ao bairro Zumbi III, na zona Leste de Manaus, escutamos das donas-de-casa e moradoras da região a mesma reclamação; a falta de constância no abastecimento de água. Os moradores afirmam que a água vem durante algumas horas do dia e depois desaparece, deixando o bairro desabastecido durante longos períodos do dia. Para se precaver, precisam encher tanques, vasilhas ou caixas d’água que garantam um abastecimento mais regular. Contudo, como não se sabe em que momento a água vai aparecer nas torneiras, precisam que algum membro da família fique em casa para encher os vasilhames suficientes para as necessidades domésticas. Sendo o cuidado doméstico um serviço historicamente atribuído às mulheres, escutamos delas que não podem sair para trabalhar, pois precisam se ocupar do abastecimento de água da casa. Se saírem para trabalhar e só voltarem à noite, quem vai ter juntado água para cozinhar, lavar, fazer a comida e dar banho nas crianças?”

Se buscarmos os resultados das paulatinas exigências feitas aos setores industriais para diminuição das tarifas alfandegárias dos produtos industriais de fabricação local, veremos justamente a perda irreversível de postos de trabalho em determinados setores e ramos industriais intensivos em mão-de-obra. Num estudo que realizamos em 2006, sobre os impactos das negociações de NAMA sobre o emprego feminino industrial,

constatamos o processo de perda de empregos justamente no setor mais avançado para o emprego feminino que é o emprego industrial. Ou seja, dentre os empregos onde se concentram as mulheres, e apesar das ainda grandes brechas salariais existentes entre homens e mulheres, é no setor industrial onde se concentram os empregos mais rentáveis e de melhor qualidade, exatamente os que se perdem com as exigências europeias de liberalização.

As negociações entre o MERCOSUL e a União Europeia estão neste momento no mesmo compasso de espera de outros cenários negociadores. No entanto, precisamos continuar atentos a elas porque um espaço negociador com tantos perigos potenciais pode se reabrir a qualquer momento em função da paralisia negociadora na OMC: a tentação de retomar os bilaterais é uma perspectiva aberta...▣

■ BIBLIOGRAFIA

- **Castro, Antonio** (2004)
"MERCOSUL-União Europeia: o dilema das negociações".
São Paulo. Brasil
- **Fórum da Sociedade Civil para o diálogo Europa-América Latina e Caribe** (1999)
REBRIP. Brasil.
- **Fritz, Thomas** (2004)
"Um mau negócio: O Acordo de Cooperação Inter-regional entre o Mercosul e a União Europeia"
Attac-Alemanha.
- **Garcia Saggiaro, A.** (2005)
"Uma aranha na teia: Alguns aspectos da política de comércio exterior da União Europeia". Instituto Rosa Luxemburgo.
Brasil.
- **Revista "La Constitución de la Europa del capital"** (2004-2005)
Ecologistas en acción y CGT España.
- **Alianza Social Continental (ASC)**
Enlazando Alternativas.
www.asc-hsa.org
- **Encarte União Europeia | MERCOSUL** (2005)
REBRIP
www.rebrip.org.br

□ As Relações Econômicas Recentes entre América Latina e União Européia

Adhemar S. Mineiro¹⁶

As relações entre os países que vieram a constituir o que é hoje a União Européia, e os países latino-americanos, precedem em muito a própria constituição da União Européia e a dos próprios países latino-americanos enquanto estados nacionais. De fato, as principais potências coloniais européias, como Espanha, Portugal, Inglaterra, França e Holanda, foram responsáveis pela desarticulação das organizações econômicas e sociais pré-existentes à chegada ao continente dos vetores (frotas comerciais e militares, de forma articulada) da expansão colonial européia, a partir do século XV, e a constituição de novas organizações econômicas, sociais e políticas articuladas ao movimento de estruturação e expansão do capitalismo europeu, sejam os circuitos comerciais articulados, seja a dominação política, seja a estruturação de novos grupos sociais dominantes na região articulados aos movimentos de migração das populações européias, seja a pura e simples apropriação pelas potências das riquezas minerais, especialmente ouro e prata, existentes no continente, riqueza que serviu de base a viabilização do novo sistema econômico, o capitalismo, que se estruturava.

Dessa forma, é importante entender que, embora haja um legado bastante maior na relação entre os dois grupos de países, que envolve fortes laços culturais e inclusive de movimentos de populações que incluem também países que não participaram do processo de colonização (como Itália e Alemanha), os laços entre estes dois grupos de países se centraram historicamente em fortes laços econômicos, em que uma das partes (o grupo de países latino-americanos) aparece como parte subordinada aos interesses do outro grupo (agrupamento dos países europeus).

No período mais recente, nos últimos 30 anos, as relações entre os países hegemônicos do capitalismo, e entre estes e os demais países com que se relacionam, se tornou mais intrincada e mais integrada. Essa integração passou pela reestruturação produtiva ocorrida no período, e pela introdução de uma série de inovações tecnológicas, gerenciais e financeiras, que permitiu às grandes empresas internacionais espalhar suas cadeias produtivas pelo mundo, sejam suas próprias filiais, sejam seus fornecedores e clientes, de modo a poder usufruir ao máximo a vantagem de localização dessas partes de suas cadeias produtivas.

Assim, por exemplo, a indústria automobilística (assim como quase todos os setores industriais) hoje pode produzir partes em diversas partes do mundo, e montar seus produtos finais onde for mais conveniente, aproveitando-se ao máximo de matérias primas baratas, isenções fiscais (mobilizando inclusive os países e níveis de governo subnacionais que disputam a sua instalação a promoverem entre si guerra fiscal), disponibilidade de energia, mão de obra mais barata, treinada e/ou desregulamentada, proximidade de mercados, e outras.

Aqui devem ser ressaltadas, entre outras inovações, a revolução nas telecomunicações, os novos materiais a permitir um maior fracionamento e miniaturização/leveza dos componentes, permitindo facilidades no seu deslocamento, e mudanças no processo de trabalho e de produção.

Por outro lado, para viabilizar essa dispersão mundial da produção, passava a ser essencial também a redução das tarifas para a circulação dos produtos, e as facilidades institucionais e reduções outras de custos para poder mover essas partes do processo produtivo de um país ou região a outro.

Assim, esses países hegemônicos do capitalismo acabam se jogando em um processo de viabilizar institucionalmente os interesses de suas grandes empresas, através de negociações comerciais multilaterais (no âmbito da Organização Mundial do Comércio, OMC, por exemplo), ou de uma série de negociações bilaterais e/ou bi-regionais. Os Estados Unidos e a União Européia são dois dos principais agentes neste processo. "A UE é um dos principais atores neste contexto. Ela propaga uma imagem diferente da dos EUA. Ela seria o berço da cultura ocidental, dos valores democráticos e humanistas provindos do iluminismo, e criadora de um capitalismo humanizado com o Estado de Bem-Estar Social. Este artigo visa desfazer esta imagem e demonstrar que a UE em termos de política de comércio exterior (bem como em sua política de mercado comum interno e concorrência) quer disputar mercados, explorando países periféricos para acumulação de capital de suas empresas."¹⁷

As negociações para um acordo entre o Mercosul e a União Européia, estancadas desde 2004, é um bom exemplo neste sentido. Na prática, o acordo em negociação se centrava fundamentalmente nos temas de um acordo de livre-co-

16. Economista, técnico do DIEESE, participando do projeto com a CUT e a REBRIP (Rede Brasileira pela Integração dos Povos) de monitoramento das negociações comerciais brasileiras.

17. Garcia, Ana S., "Uma aranha na teia: Alguns aspectos da política de comércio exterior da União Européia", 2005, SP, Instituto Fundação Rosa Luxemburgo, mimeo.

mércio, conforme ênfase das várias reuniões de CNBs (Comitês de Negociação Bi-regional, instância mais alta do processo de negociação acordado entre os blocos), nos mesmos moldes dos acordos que acabaram efetivados com o Chile e também com o México.

Essa ênfase acabou frustrando um pouco as perspectivas da sociedade civil, que via com muita simpatia o Mercosul, como alternativa de integração, e as negociações mais amplas com a União Européia, e não circunscritas ao tema do livre comércio. Ao conduzir as negociações dessa forma, agindo de forma bastante similar aos EUA nas negociações da ALCA (Área de Livre Comércio das Américas, também estancadas desde 2004), a União Européia procura basicamente a ampliação do mercado para as suas grandes corporações em serviços, compras governamentais, direitos de propriedade intelectual e garantias e facilidades para seus grandes investidores industriais e financeiros.

A discussão recente nos processos de negociações comerciais, como a OMC (e o eventual acordo negociado entre a União Européia e o Mercosul, não era muito diferente, na lógica do processo), e as discussões sobre desenvolvimento levadas adiante por instituições financeiras internacionais, como o Banco Mundial e o FMI, têm enfatizado a chamada coerência entre políticas de liberalização comercial, liberalização financeira e estratégias de desenvolvimento. Discute-se, inclusive, como as instituições financeiras podem ajudar a integração econômica e o crescimento dos fluxos comerciais e, por outro lado, como os fluxos comerciais podem ser uma via importante para a obtenção de divisas para fazer face aos compromissos financeiros.

O pensamento econômico liberal hegemônico, o mesmo que levou à constituição da agenda da OMC nos anos 90 e aos processos de negociação para a criação da ALCA ou às múltiplas negociações entre países latino-americanos e a União Européia, reafirma permanentemente a convicção de que o livre comércio e o livre fluxo de capitais podem, juntos, gerar um ambiente econômico capaz de estimular o desenvolvimento e responder às demandas sociais.¹⁸ No entanto, não costuma responder à objeção de que o comércio não pode ser livre para países que precisam enfrentar o peso dos encargos da dívida externa e das remessas relacionadas à liberalização dos fluxos financeiros, e que obrigam à necessidade de geração de enormes superávits comerciais. Para estes, o comércio internacional acaba aparecendo como uma obrigação, e não como uma estratégia possível, uma opção.

Em geral, a pressão sobre os países menos desenvolvidos é no sentido de que se integrem mais no fluxo internacional de comércio, para tornar possíveis as transferências financeiras relacionadas aos pagamentos de dívidas e outros passivos externos.

Nesse modelo geral, a opção dada a esses países é a integração nos fluxos do comércio internacional através da produção de **commodities**, podendo ser **commodities** industriais, mas, principalmente, produtos primários agrícolas e minerais, com a exceção, no primeiro caso, daqueles produtos que podem afetar interesses de produtores em economias hegemônicas, como o algodão nos EUA ou o açúcar na Europa, por exemplo. Normalmente, a produção dessas mercadorias é intensiva em utilização de área e recursos naturais, e especialmente agressiva ao ambiente, ou mão de obra mais barata, o que várias vezes inclui a exploração do trabalho feminino.

Além disso, a defesa da concentração de países mais pobres nessas produções representa um retorno de quase 50 anos no debate econômico, uma volta à velha discussão sobre os termos de troca. As **commodities** têm seus preços determinados pelo chamado mercado internacional, isto é, pelos grandes consumidores e pelos controladores do circuito de comercialização (a maioria dos quais são corporações transnacionais, com a exceção de uma ou outra commodity, como o petróleo). Por outro lado, a concentração de sua produção nesses bens faz com que esses países se tornem importadores de outros bens industriais, e os serviços a eles associados (assistência, desenvolvimento tecnológico, design, propaganda e outros serviços), fornecidos por empresas (de novo, corporações transnacionais) que podem fixar seus preços, dado o controle que têm sobre a tecnologia, a mídia, o poder financeiro e outras vantagens. Trata-se de uma velha e bem conhecida discussão, com uma roupagem nova.

No caso de bens agrícolas, a situação é ainda mais complicada. Os produtores procuram disputar o mesmo mercado já intensivo em consumo e saturado, isto é, o norte da Europa, o Canadá, o Japão e os EUA; enquanto as grandes populações, para as quais consumir os alimentos pode ser a diferença entre a vida e a morte, ficam fora da possibilidade de consumo, ou dependendo de caridade —por falta de poder de compra, seja através de renda, de crédito ou de políticas sociais. Isso significa que esse modelo, ao mesmo tempo em que resulta em fome para as populações dos países mais pobres, provoca uma disputa árdua pelos mercados de al-

18. Estes parágrafos tomam como referência MINEIRO, A., "Da 'Alca Light' ao Impasse de Puebla: Alca, Agricultura e Contradições", em ActionAid (org.), **Negociações Comerciais Internacionais na Era Lula-criação do G-20 e embates entre o agronegócio e a agricultura familiar**, ActionAid/Rebrip, Rio de Janeiro, Novembro de 2004, pp. 74-75.

guns poucos países, contra não apenas os produtores locais, mas principalmente contra os produtores de outros países exportadores. Essa disputa gera uma pressão permanente para a deterioração dos preços agrícolas. Tais pressões podem ser momentaneamente contrabalançadas, como recentemente pela entrada da China como grande comprador, mas permanecerão estruturalmente e voltarão a se manifestar assim que o evento que as impede de se manifestar arrefeça.

As profundas assimetrias econômicas e tecnológicas entre os países latino-americanos e a UE, somadas às fragilidades políticas dos primeiros, tendem a produzir acordos comerciais desiguais, onde as vantagens a serem obtidas pelo lado mais fraco tornam-se artificiais se comparadas as grandes desvantagens que este sofrerá com a assinatura dos acordos. Apesar da possibilidade de inclusão de capítulos de Cooperação nos acordos para redução das assimetrias, a experiência mostra, como no caso do UE-Chile, que isto não tem ocorrido e confirma a preocupação de que acordos como o Mercosul-EU, ou entre os países da América Central e a UE não passem de mais acordos de liberalização comercial.

As organizações sociais que atuam no enfrentamento da ALCA, dos acordos de livre-comércio na região, e da OMC, têm alertado a opinião pública sobre os riscos de inclusão de temas como os de investimentos, compras governamentais e políticas de concorrência, que condicionam o desenvolvimento econômico e social dos países da região e por isto, têm sido colocados ao lado dos subsídios agrícolas, no centro das divergências entre os países mais ricos e menos desenvolvidos nas negociações da OMC. No entanto, os negociadores da UE insistem em sua inclusão nos acordos e, mais que isso, costumam condicionar tímidas diminuições nos subsídios agrícolas (através de cotas) ou algumas preferências comerciais que podem efetivar através dos acordos a uma substancial melhora da oferta em serviços, investimentos, propriedade intelectual e compras governamentais.

As negociações com a UE foram estruturalmente parecidas com as da ALCA ou as da OMC, e refletem em parte um modelo de liberalização hegemônico desde o início dos anos 90. No conteúdo, o negociado é muito parecido ao que se negocia na ALCA, com algumas particularidades, e uma propensão maior ou menor a fazer concessões por parte dos países e blocos da região que negociam depende da importância do comércio ou do investimento europeu para eles. Caso estes acordos sejam firmados, pode-

riam comprometer, entre outras coisas, a implementação de programas nacionais de desenvolvimento.

As organizações da sociedade civil que acompanham os temas em discussão com a União Européia apontam para a necessidade de que os processos de integração sejam discutidos em outras bases, privilegiando o desenvolvimento efetivo, a integração dos povos, a sustentabilidade social e ambiental, e não se restrinjam aos interesses restritos de alguns grandes setores exportadores ou integrado a cadeias produtivas e de investimento dentro dos países e algumas poderosas corporações transnacionais.

Nesse sentido, os resultados pífios das discussões com a União Européia feitas em Viena, em Abril de 2006, embora com a perspectiva de que as conversas possam ser retomadas, não chegaram a apontar para outros conteúdos, frustrando por enquanto novas possibilidades de pensar o processo de integração bi-regional. ▣

▣ **Módulo 3**

Las negociaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina

Principales temas en negociación entre la UE y AL. Relación entre las negociaciones UE-AL y otras negociaciones que involucran a la región. Contenidos técnicos de las negociaciones en agricultura versus las negociaciones en productos industriales y servicios.

▣ **Negociaciones y acuerdos de librecomercio entre la Unión Europea y América Latina**
¿Otro frente de la globalización neoliberal?
Claudia Torrelli

▣ **Las negociaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe**
Hilda Sanchez

□ Negociaciones y acuerdos de libre comercio entre la Unión Europea y América Latina. ¿Otro frente de la globalización neoliberal? | Claudia Torrelli¹⁹

19. Uruguay, miembro de Redes Amigos de la Tierra (Uruguay) y Transnational Institute (Holanda).

20. El GATT era básicamente un esquema de liberalización del comercio de bienes a partir de rondas de negociación. La última ronda, la Ronda Uruguay, dio paso a la creación de la OMC.

21. Bello, Walden (2005): "Dilemmas of Domination. The unmaking of the American Empire". Ed Metropolitan Books.

22. Derwick Cristina, 2005 "The EU Corporate Trade Agenda: The role and the Interests of corporations and their lobby groups in trade policy making in the European Union". Seattle to Brussels Network.

23. A partir de la crisis económica de los setenta la integración en Europa comienza a alinearse con los postulados neoliberales y globalizadores. Algunos de los elementos más polémicos en estos últimos años que van en ese sentido son la Estrategia de Lisboa, la Directiva Bolkestein y el proyecto de Constitución Europea.

24. Cepal: La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. Informe 2001. Cap. 3: Unión Europea: Inversiones y Estrategias empresariales en América Latina y el Caribe.

25. Cepal: La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. Informe 2003. Cap. 1: Panorama Regional de la Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe.

26. Cepal: op. cit.

27. Argentina, Brasil, Chile y México eran evaluados como economías con altas perspectivas de crecimiento.

28. Žiga Vodusek (Editor): Foreign Direct Investment in Latin America: The Role of European Investors. An Update (2004).

■ EL CONTEXTO DE LAS RELACIONES "COMERCIALES" ENTRE EUROPA Y AMÉRICA LATINA

► Un nuevo régimen de comercio

La estrategia comercial en dos frentes paralelos, el multilateral y el bilateral, fue diseñada inicialmente por los intereses de los Estados Unidos y sus empresas transnacionales. La entrada en vigencia hacia la mitad de los noventa de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), marca un antes y un después en el régimen (normas y políticas) del comercio internacional.

Este nuevo escenario se diferencia en algunos aspectos centrales de aquel diseñado luego de la 2ª Guerra Mundial y cuyo eje nodal era el GATT 48²⁰. Sus disposiciones sobre agricultura, servicios, propiedad intelectual, inversiones y compras gubernamentales, entre otras, habilitan a que muchas actividades humanas y la "vida misma" queden bajo el control de las grandes transnacionales (los servicios públicos, la naturaleza, el conocimiento, las actividades económicas más dinámicas y estratégicas, etc.).

Desde entonces este régimen continúa transformándose. Es cada vez más claro el apoyo a la OMC por parte de viejos jugadores como la Unión Europea (UE) y Japón, que en sus etapas iniciales tenían una posición más cauta²¹, y su alcance continúa extendiéndose de la mano del protagonismo de nuevas geografías comerciales (Brasil, China, India y Rusia).

La trayectoria paralela del multilateralismo-bilateralismo se expresa a través de intentos permanentes por profundizar los compromisos en la OMC y la proliferación de tratados de libre comercio (TLC), acuerdos marco de comercio e inversiones (TIFA), acuerdos bilaterales de inversión (TBI) y otros instrumentos de creciente complejidad.

Esta proliferación de acuerdos permite superar la profundidad de los compromisos multilaterales, pero también es expresión de la creciente disputa por mercados y recursos en la economía internacional, especialmente entre las grandes potencias.

► La Unión Europea como jugador global

El imaginario en torno a la UE como potencia benigna, portadora de los ideales de democracia, derechos humanos y desarrollo sustentable, su esfuerzo de diferenciación del unilateralismo militarista de los Estados Unidos, oscurece muchas veces la naturaleza de las transformaciones del modelo europeo y de su papel en el mundo. Sin embargo, es cada vez más claro que representa una de las fuerzas motrices de la globalización neoliberal.

La UE es el primer exportador mundial de bienes y servicios, primer proveedor de Inversión Extranjera Directa (IED), sede de más de la mitad de las corporaciones no financieras más grandes del mundo y su economía está altamente integrada a las redes de producción globales²².

Junto al avance del proyecto neoliberal²³ en su propio espacio, la UE ha desarrollado una estrategia cada vez más agresiva para la expansión global de sus corporaciones transnacionales (CTN). La búsqueda de mercados externos está en el centro de esa estrategia y es uno de los objetivos prioritarios para el logro de la 'competitividad' del bloque.

► La presencia aggiornada de la Unión Europea en América Latina

La 'inserción' neoliberal de América Latina (AL) en la economía global durante los noventa (liberalización comercial, apertura financiera, desregulación de las inversiones, regionalismo abierto) significó un incremento exponencial de las exportaciones de la UE hacia AL y el retorno de sus inversiones de la mano de las transnacionales.

La presencia de empresas europeas en AL no es novedad, pero tiene características diferenciadas de las oleadas de inversión previas²⁴. El modo de entrada principal de esta IED fueron principalmente las privatizaciones. España adquirió una presencia muy por encima de cualquier otro país europeo (más del 50%) y Portugal una presencia muy importante en Brasil. De hecho, deben sus status como economías globales a la presencia de unas pocas corporaciones que se internacionalizaron a partir de este desembarco en América Latina. La enorme mayoría de esas inversiones se volcaron a los servicios. Francia e Italia han tenido una participación destacada también.

29. El SPG es un instrumento de política comercial, a través del cual la UE concede preferencias arancelarias a los países en vías de desarrollo.

30. Los Acuerdos de Tercera Generación no incluyen TLC, por lo tanto no incluyen disciplinas y compromisos en servicios, compras gubernamentales, inversiones, subsidios, antidumping-derechos compensatorios, competencia, solución de controversias, facilitación del comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, etc.

31. TLC Consulting (2006): Procesos de Negociación de la UE con México, Chile y Mercosur. Implicancias para el proceso de valoración de la Comunidad Andina en las negociaciones con la UE.

32. Parlamento Europeo (1999): El proceso de Asociación Interregional de la UE con Mercosur y Chile y su impacto en el sector agroalimentario de la UE, VOL 1.

33. Con la excepción de Brasil donde el comercio de bienes industriales tiene algunas similitudes con patrón mexicano, especialmente en lo referido a la industria automotriz y la industria química.

34. Página de la delegación de la Comisión Europea en Chile: <http://www.delchl.cec.eu.int/esp/detalletitulosEUCHILE.asp?id=114>

35. Página web de la delegación de la Unión Europea en Chile: <http://www.delchl.cec.eu.int/esp/detalletitulosEUCHILE.asp?id=114>

36. Los intereses de la Unión Europea en México en el plano comercial están fuertemente influenciados por el desarrollo de algunos sectores especialmente atractivos para las empresas europeas como lo son el sector automotriz, el químico y el de los servicios financieros.

37. En materia de servicios e inversiones la UE evolucionó desde un interés ofensivo a uno defensivo, básicamente, por que:

- era la primera vez que se incluían estos temas en una negociación comercial;
- son de competencia comunitaria como propiedad intelectual;
- la UE no estaba dispuesta a

Hacia el 2000, el proceso que comenzó a deslizarse a finales de los 80 culminó con la UE como primera inversora en América del Sur y muchas de sus CTN como líderes en sectores tales como las finanzas, la electricidad, las telecomunicaciones, la distribución de agua potable y el petróleo. De las 15 mayores CTN por sus ventas consolidadas al año 2004, 9 pertenecen a alguno de los países de la UE²⁵, mientras que de los 20 mayores bancos transnacionales según sus activos al año 2003, 12 son europeos²⁶.

► Una nueva estrategia

Ya entrada la década de los noventa, la UE plantea una reestructura de sus relaciones con la región ante la necesidad de impulsar estas nuevas dinámicas del comercio y la IED en AL, las promisorias oportunidades de las economías emergentes²⁷, el temor a que los bloques regionales como el Mercosur se convirtieran en proyectos de integración cerrados, y la necesidad de demarcar territorio **vis a vis** la política de los Estados Unidos en la región y su proyecto ALCA.

La densidad y la concentración del comercio y de la IED en el Mercosur, Chile y México pusieron a estas geografías en el centro de los intereses económicos y estratégicos de la política europea. Estos representaban al 2004 el 65%, 8% y 13% de la IED total de la UE en AL respectivamente²⁸.

El año 1994 es un punto de inflexión, la UE plantea su estrategia "interregionalista", una asociación birregional que descansaría en una red de acuerdos. Frente al proyecto ALCA de los Estados Unidos, ésta propuso Acuerdos de Asociación o de Cuarta Generación con México, Chile y el Mercosur que aggiornando los capítulos político y de cooperación que ya para ese entonces tenían una importante acumulación en las relaciones birregionales, agregaban uno nuevo: la firma de TLC.

Con América Central y la Comunidad Andina las relaciones económicas permanecerían enmarcadas en el universo del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias (SGP)²⁹ y en los llamados Acuerdos de Tercera Generación³⁰. Estas regiones no revestían en aquel momento suficiente interés económico como para justificar otros TLC.

■ LA AGENDA OMC PLUS: CHILE Y MÉXICO

► Antecedentes de las negociaciones

Las negociaciones de la UE con México y Chile desembocaron en sendos acuerdos de libre comercio en el marco de los Acuerdos de Asociación o de Cuarta Generación. El TLC con México

es el primero que la UE celebró con un país de AL. Sus disposiciones entraron en vigor en 2000 y 2001. Éste de alguna manera allanó el terreno con el país andino, con el que las negociaciones concluyeron en 2002, entrando en vigencia el capítulo de bienes industriales en 2003 y el resto del acuerdo en 2005.

Hubo varios factores que permitieron la concreción de estos TLC. Tanto México como Chile optaron desde los noventa por una estrategia de inserción internacional que no incluye esquemas de integración como Mercosur, la Comunidad Andina o el Mercado Centroamericano, facilitando así procedimientos y evitando complejos consensos entre varios países.

La naturaleza menos conflictiva de la cuestión agrícola en las negociaciones con México permitió que fueran más rápidas: "el componente agrícola de la oferta exportable era muy reducido -menos del 5% de las exportaciones de México-, y además hubo una coincidencia de sensibilidades por la que las partes acordaron posponer las negociaciones en los productos agrícolas sensibles para ambos, como cereales, lácteos, productos cárnicos y azúcar"³¹.

En el caso chileno, como en del Mercosur, el tema más sensible era también el del sector agroalimentario pero éste no se constituyó en un obstáculo insalvable. Los productos agrícolas europeos sensibles representaban solo el 7% aproximadamente de las exportaciones chilenas a la UE (una cifra mucho menor que para las exportaciones del Mercosur) y un 75% del total de las exportaciones agrícolas chilenas ya entraban a la UE libres de aranceles o con aranceles muy reducidos³².

► Las bases económicas de las relaciones

México representa el segundo socio comercial más importante de la UE en AL y para este la UE es el segundo mercado. La estructura de comercio de las dos economías es bastante diferente de aquella con Mercosur y Chile.³³ Una gran proporción del comercio tiende a ser intra-industrial. En el caso de la IED en México y más allá de la enorme presencia de los Estados Unidos, la UE ha sido tradicionalmente importante, contando con casi 26% del total de la IED en este país entre 1999 y principios 2004.

En Chile, la Unión Europea es uno de los socios comerciales más importantes: su segundo mercado de exportaciones después de Asia (23%) y el cuarto en cuanto a las importaciones (16%)³⁴. En el caso de la IED, la UE es responsable por el 35 % de la IED en Chile prin-

forjar un precedente al incluir listas de los sectores excluidos de los compromisos lo cual implicaba dejar en evidencia las sensibilidades del bloque comunitario de cara a las negociaciones en la OMC.

38. Los sectores de particular interés de la UE según las directivas de negociación de la Comisión Europea:

- Servicios Profesionales
- Servicios medioambientales
- Telecomunicaciones
- Servicios financieros
- Servicios de transporte

En los últimos tres se concretaron capítulos específicos.

39. La principal oposición para otorgar el mandato negociador a la Comisión Europea ha sido Francia, fuertemente influenciada por el lobby del agribusiness, el país clave en la UE en relación a la oposición al desmantelamiento de la Política Agrícola Común.

40. BID, Oficina Especial en Europa (2004): Integración y Comercio en América Latina. III Cumbre América Latina y el Caribe-Unión Europea.

41. Es el caso de la IED inglesa, alemana, holandesa, francesa en el sector automotriz, la industria química, farmacéutica y alimentaria. Por más información ver Cepal: La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. Informe 2001. Cáp. 3 Unión Europea: Inversiones y Estrategias empresariales en América Latina y el Caribe.

42. Una postura ofensiva alude a objetivos de acceso a mercado, una postura defensiva evoca objetivos de protección del propio mercado, ya sea de sectores, productos, en torno a las disciplinas comerciales, etc.

43. Apoyo interno: subsidios y otras formas de pago o asistencia gubernamental a los productores agrícolas de determinado país.

44. Contingentes arancelarios: modalidad de acceso al mercado para los bienes agrícolas. Son cuotas en donde se establecen aranceles más bajos que por fuera de las mismas. En las negociaciones MERCOSUR-UE las discrepancias son en torno al volumen de estos contin-

cialmente en el sector financiero, servicios públicos y minería.

► **El resultado de las negociaciones**

En términos de alcance, los dos acuerdos de libre comercio son muy amplios, si bien el acuerdo con Chile "ha dado los resultados más innovadores y ambiciosos que la UE jamás haya negociado... que van mucho más lejos que los compromisos en la OMC"³⁵. Ambos acuerdos contemplan la liberalización recíproca y progresiva del comercio de bienes (agrícolas y no agrícolas), la liberalización progresiva de los servicios, las inversiones y los pagos relacionados, la apertura de los mercados de compras gubernamentales y la protección de los derechos de propiedad intelectual, entre las áreas más destacadas.

En relación al comercio de bienes industriales, el acuerdo de la UE con México prevé la última fase de la liberalización en 2007. Una liberalización muy rápida que se explica en parte por los intereses de la UE de equiparar con el TLCAN los términos de acceso al mercado para sus empresas³⁶. En el acuerdo con Chile esta fecha está fijada para 2010.

En cuanto a los bienes agrícolas, el acuerdo con México es menos 'ambicioso' que en caso de los bienes industriales, debido a las sensibilidades que este tema siempre presenta. Por su parte, el acuerdo con Chile prevé la última fase de liberalización en 2012.

La liberalización de los servicios tiene un alcance diferente en los dos acuerdos. Con México las partes acordaron sentarse a negociar tres años después para liberalizar los servicios más allá de los compromisos del Acuerdo General de Servicios de la OMC (GATS), a partir de un marco que contempla un período de 10 años³⁷. En el caso del acuerdo con Chile la liberalización de los servicios es muy amplia y profunda desde el inicio³⁸.

En cuanto a las compras gubernamentales, México otorgó a las empresas europeas condiciones de acceso similares a las ofrecidas en el NAFTA y a cambio la UE le otorga a éste las mismas condiciones ofrecidas en el acuerdo plurilateral de la OMC. En el acuerdo con Chile también se prevén las disciplinas que garanticen a los proveedores de ambas partes un tratamiento y oportunidades idénticas a las ofrecidas a los operadores locales en sus respectivos mercados.

■ **LAS NEGOCIACIONES MERCOSUR-UNIÓN EUROPEA**

► **Los antecedentes de las negociaciones entre la UE y el Mercosur**

En 1992, la UE y el Mercosur firmaron el Acuerdo Interinstitucional. Este expresa el reajuste inicial de sus relaciones en el seno de un nuevo ordenamiento del mundo que comienza a perfilarse (el de la pos guerra fría). En el 95 se firma el Acuerdo Marco Interregional, que señala la voluntad de concretar un Acuerdo de Asociación, con sus respectivos tres pilares (diálogo político, cooperación y comercio).

A lo largo de la década del noventa, y especialmente en su segunda mitad, el Mercosur se consolida como la zona clave para los intereses de la UE en AL pero la apertura de las negociaciones no se anuncia sino en el 99³⁹, convergiendo con el fracaso de la Ronda del Milenio y las apuestas en alza por el escenario del ALCA.

La primera ronda de negociaciones se celebró en el 2000 y desde entonces se han llevado a cabo 16 instancias. El último intercambio de ofertas tuvo lugar en septiembre de 2004 y fueron rechazadas por ambas partes. Las negociaciones hasta hoy no han sido retomadas. El plazo inicial para que el acuerdo entrara en vigencia era 2005, fecha en la que se preveía la conclusión de la Ronda de Doha y de las negociaciones hemisféricas.

► **Las relaciones económicas entre las dos regiones**

Tanto los flujos de inversión como de comercio confirman a Mercosur como el espacio de mayor densidad geoeconómica europea en AL y, por lo tanto, de interés para sus corporaciones así como de 'disputa' con los EE.UU. Señalan también la enorme importancia de la UE para las economías del Cono Sur, siendo esta el mayor socio comercial y la mayor fuente de IED para esta región.

Entre 1995 y 2004 el MERCOSUR concentró el 42% de las ventas de la UE a AL y el 48% de lo importado por la UE desde AL aunque solo representa un 2,5% de las importaciones de la UE y el 1,7% de sus exportaciones mundiales pero en Mercosur la UE responde por el 22% de sus exportaciones y el 21% de sus importaciones mundiales totales⁴⁰. El boom del comercio del Mercosur se dio en la segunda mitad de los 90, principalmente debido al acelerado aumento de las importaciones de productos desde la UE.

El proceso de apertura del Cono Sur, y especialmente el de las privatizaciones, generaron masi

vas inversiones durante toda la década del noventa. La UE se convirtió en el mayor inversor y Brasil y Argentina en los mayores receptores. Si bien gran parte de las nuevas inversiones se dirigió a los servicios, existe también un importante stock de IED en algunos sectores industriales, cuya acumulación data de períodos previos⁴¹.

► **Las claves de la negociación**

El centro de gravedad de las negociaciones es el tema agrícola. Aquí residen los intereses ofensivos del Mercosur y el posicionamiento defensivo por excelencia de la UE. Otras áreas claves de la discordia son los servicios y las compras gubernamentales, donde el Mercosur tiene una posición defensiva clara y donde la UE tiene los intereses más fuertes⁴².

De los tres pilares en torno a los cuales se estructuran las negociaciones agrícolas, la UE se ha negado siempre a negociar dos de ellos en el seno de las relaciones birregionales: subsidios a la exportación y apoyo interno⁴³. Es por ello que las negociaciones han estado centradas solamente en el acceso al mercado, el tercer pilar. El núcleo de las discrepancias en el seno de este tercer pilar (acceso al mercado) es en relación a los aranceles y a los contingentes arancelarios⁴⁴. También hay discrepancias porque el Mercosur pide la eliminación de salvaguardias y la instalación de medidas compensatorias.

En el tema de servicios, si bien el modelo ha sido el texto del GATS, persisten importantes desacuerdos en algunos aspectos claves como la dirección que debería tomar la profundización de los compromisos de liberalización ya adoptados en la esfera multilateral, la posibilidad de modificación de los compromisos que se adopten en la esfera bilateral, la regulación doméstica y los subsidios.

El acceso al mercado de las compras gubernamentales del Mercosur es otra de las grandes demandas de la UE en las negociaciones birregionales. El Mercosur no ha aceptado la posición europea y sólo ha ofrecido transparencia y tratamiento preferencial en aquellas licitaciones internacionales con un margen del 3%.

■ **A MODO DE REFLEXIONES FINALES**

El régimen de comercio internacional en el que la UE es un protagonista de primera línea y del cual AL forma parte a través de su integración a las cadenas de producción, distribución y consumo globales, plantea a los países y sociedades realidades y desafíos que exceden los esquemas de negociación comercial con el imperio del norte.

Si bien la UE no es el actor central en términos geopolíticos o geoeconómicos en esta parte del mundo (AL), principalmente fuera de la región del Cono Sur, su actuación es altamente representativa de cómo las políticas de privatización, liberalización y desregulación tienen múltiples canales y un objetivo permanente: profundizar los espacios de actuación para las corporaciones globales.

Ha pasado ya más de una década desde que la UE adoptó la estrategia interregionalista para abordar sus relaciones con AL y varios años desde que le planteara una Asociación Estratégica⁴⁵ que nunca definió y que en los hechos nunca priorizó.

Las perspectivas de acuerdo de libre comercio con el Mercosur son inciertas, pero no son imposibles. Indudablemente dependerá en gran parte de los acontecimientos en la OMC y de las definiciones que consecuentemente tomen Brasil y los Estados Unidos para dar forma a sus relaciones.

Lo cierto es que hasta el momento los acuerdos o las propuestas de la Unión Europea, aunque tengan un componente de diálogo político y de cooperación, son, esencialmente, acuerdos de libre comercio. Acuerdos que tienen poco de libre, poco de comercio y mucho de construcción de monopolios para las transnacionales europeas y algunos grandes exportadores y grupos económicos de AL. Los temas sujetos a negociación y sus contenidos no se diferencian de aquellos a los que la sociedad civil, los movimientos, incluso algunos países, llevan oponiéndose desde hace una década por lo menos⁴⁶.

Las respuestas de algunos de los países de AL a la política europea en el terreno comercial van desde un alineamiento irrestricto con los postulados del libre comercio (el caso de México y Chile), pasando por las últimas rondas de negociación en las cuales el Mercosur (principalmente Argentina y Brasil) ha planteado algunos puntos un tanto impensados hace algunos años⁴⁷ hasta desembocar en la propuesta de Bolivia en el marco de las negociaciones UE-CAN, que es un intento de sentar otras bases sobre las cuales pensar el comercio y las relaciones birregionales.

Muchos de los contenidos de la propuesta boliviana "Bases para un Acuerdo de Asociación CAN-UE en beneficio de los Pueblos" ofrecen algunas claves "para superar esa práctica en la que los intereses empresariales transnacionales se anteponen a las necesidades de la población y el medio ambiente"⁴⁸.

gentes, los aranceles dentro de la cuota y por fuera de ella, la administración y la implementación de las mismas.

45. La primera vez que este concepto aparece fue en la Primer Cumbre Bi-regional en Río de Janeiro, 1999.

46. Se dijo no al Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI), no en el 94 al NAFTA, desde la Ronda Uruguay y luego la ministerial del 96 ya muchos países vienen negándose a negociar los temas de Singapur en la OMC (inversiones, compras gubernamentales, facilitación del comercio y políticas de competencia), los movimientos han dicho que se oponen a esta globalización de las transnacionales en Seattle, Québec, Cancún, Hong Kong, para no mencionar las resistencias y la oposición en AL a los tratados con los Estados Unidos.

47. Dos ejemplos. a) la cláusula de la Industria Naciente en las negociaciones de NAMA (posibilidad de elevar los aranceles para proteger a una industria que se está desarrollando) b) en el acuerdo de servicios Mercosur plantea incluir excepciones necesarias para cumplir con las políticas de inclusión social.

48. Propuesta de Bolivia 'Bases para un Acuerdo de Asociación CAN- UE en beneficio de los Pueblos'. http://www.bolivia-soberana.org/blog/CAN/_archivos/2006/6/14/2032355.html

■ **BIBLIOGRAFÍA**

■ **BELLO, Walden** (2005)

Dilemmas of Domination. The unmaking of the American Empire. Metropolitan Books. New York.

■ **BID, Oficina Especial en Europa** (2004)

Integración y Comercio en América Latina. III Cumbre América Latina y el Caribe-Unión Europea.

■ **CEPAL** (2001)

La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. Informe 2001. Capítulo 3: Unión Europea: Inversiones y Estrategias empresariales en América Latina y el Caribe.

http://www.cepal.org/publicaciones/xml/8/10478/lcg2178_capIII.pdf

■ **CEPAL** (2003)

La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. Informe 2003. Cap. 1: Panorama Regional de la Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe.

http://www.cepal.org/publicaciones/xml/4/24294/lcg2309e_Cap_I.pdf

■ **CEPAL** (2004)

La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. Informe 2004. Cap. 1: Panorama Regional de la Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. http://www.cepal.org/publicaciones/xml/8/10478/lcg2178_capIII.pdf

■ **DERWICK, Cristina** (2005)

The EU Corporate Trade Agenda: The role and the Interests of corporations and their lobby groups in trade policy making in the European Union. Seattle to Brussels Network.

http://www.s2bnetwork.org/s2bnetwork/download/EU_corporate_trade_agenda.pdf.pdf?id=96

■ **FRERES, Cristian y SANAHUJA, José Antonio** (2005)

Informe Final. Perspectivas de las Relaciones Unión Europea América Latina. Hacia una nueva estrategia. Madrid. Instituto Complutense de Madrid, Unión Europea.

http://ec.europa.eu/comm/external_relations/la/doc/project_i2_es_2004.pdf#search=%22nuevas%20estrategias%20y%20perspectivas%20Sanahuja%20Complutense%20de%20Madrid%22

■ **GRISANTI, Luis Xavier** (2004)

El Nuevo Interregionalismo Transatlántico: la Asociación Estratégica UE-América Latina. Informe para el BID. <http://www.realinstitutoelcano.org/zonas analisis.asp?zona=2&version=1&publicado=1&subnivel=1>

■ **JANK, Marcos** (2004)

Fast Tracking a "feasible EU-Mercosur Agree-

ment: Scenarios for Untying the Agriculture Knot". Instituto de Estudos de Comércio e Negociações Internacionais (ICONE). Sao Paulo.

■ **SANAHUJA, José Antonio** (2002)

Las relaciones entre la Unión Europea y América Latina. De Río a Madrid: Límites y posibilidades de las relaciones Unión Europea-América Latina. <http://selene.uab.es/>

■ **TLC CONSULTING** (2006)

Procesos de Negociación de la UE con México, Chile y Mercosur. Implicancias para el proceso de valoración de la Comunidad Andina en las negociaciones con la UE.

■ **EUROPEAN INFORMATION SERVICE** (2005)

UE-Mercosur: les négociations commerciales dans l'impasse. Mercredi 30 Mars 2005.

■ **VALLADAO, Alfredo y GUERRIERI, Paolo** (editors) (2005)

EU-Mercosur Relations and the Doha Round. Common Sectorial Interests and Conflicts. Chapter 1: "Still the agriculture knot". Chapter 2: "Mercosur Services Liberalization. Ideas for a Pragmatic Approach". Chaire Mercosur de Sciences Po.

<http://www.chairemercotur.sciences-po.fr/fichiers/Conferences/2005/Cluster1-Livre.pdf>

■ **ZABLUDOSKY, Jaime y LORA, Sergio** (2004)

La Ventana Europea: retos de la negociación del tratado de librecomercio de México con la Unión Europea. Intal. Documento de Trabajo.

■ **VODUŠEK, Žiga** (editor) (2005)

Foreign Direct Investment in Latin America: The Role of European Investors. An Update - SOE/IDB Working Paper Series, N°5.

http://www3.iadb.org/europe/FDI_2004/Main.htm

■ **DOCUMENTOS OFICIALES**

■ **Comisión de las Comunidades Europeas.** Com (94) final Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo.

'Para una intensificación de la política de la Unión Europea respecto de Mercosur'; 'La profundización de las relaciones entre la Unión Europea y México'; 'Para una intensificación de las relaciones entre la Unión Europea y Chile'.

■ **Ministry of Foreign Affairs.** International Trade and Worship. Argentina. The Doha Round and Mercosur-European Union Negotiations.

■ **Parlamento Europeo.** El proceso de Asociación Interregional de la UE con Mercosur y Chile y su impacto en el sector agroalimentario de la UE, VOL 1. Agosto de 1999.

Las negociaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina y Caribe | Hilda Sánchez⁴⁹

INTRODUCCIÓN

En la relación comercial entre países pueden identificarse tres formatos de negociación, desde la perspectiva de qué países están involucrados. Ejemplificando con los países de América Latina y Caribe (ALC):

► **Acuerdos multilaterales:** celebrados en la Organización Mundial del Comercio (OMC), creada en 1995 e integrada por 150 países, donde están todos los países de ALC (33). En la OMC los países establecen compromisos jurídicamente vinculantes para reducir los obstáculos al comercio mundial a través de rondas de negociaciones.

► **Acuerdos bilaterales o subregionales Sur-Sur:** en ALC existen cuatro uniones aduaneras (todavía no concluidas, en realidad), que construyen un doble sistema de relaciones hacia lo interno y hacia lo externo del mercado ampliado. Dichas uniones aduaneras serían: el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Comunidad Andina de Naciones (CAN), el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y el Mercado Común del Caribe (CARICOM), este último el más desarrollado, a punto de convertirse en mercado común. Los tratados mucho más frecuentes, que se reducen a un acuerdo sobre las relaciones entre los países firmantes, son los de libre comercio, conocidos como TLC o Acuerdos de Libre Comercio.

► **Acuerdos Norte-Sur:** Por ejemplo. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, o NAFTA, en inglés), entre EEUU, Canadá y Méxi-

co, los TLC entre EEUU y países de ALC (Chile, Perú, Colombia, Centroamérica y República Dominicana), y los acuerdos de México y Chile con Japón y la Unión Europea.

► La Unión Europea es el proceso más avanzado de integración regional alcanzado hasta el momento por las sociedades. En 2007 se cumplen cincuenta años desde su inicio (con el Tratado de Roma, en 1957) sobre la base de Alemania, Francia e Italia, Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo. Más adelante se incorporaron otros nueve países (Reino Unido, Irlanda, Suecia, Dinamarca, Finlandia, Austria, España, Portugal, Grecia). Recientemente (2004), ha tenido una gran expansión hacia el resto de Europa (centro, sudeste y Báltico), con la incorporación de otros 10 miembros, llegando así a los actuales 25: Polonia, Hungría, República Checa, Eslovaquia, Eslovenia, Lituania, Letonia, Estonia, Chipre y Malta. En 2007 se incorporarán Rumania, Bulgaria, siendo candidatos a futuro, por haber manifestado su vocación europea, Turquía, Túnez, Croacia, Macedonia, Albania, Montenegro, Bosnia, Ucrania, Moldavia, Georgia y Armenia. Se mantienen al margen Suiza, Islandia y Noruega.

► En relación al conjunto de ALC, y comparativamente con el lugar de EEUU, la UE es su segundo socio comercial (el primero en el Cono Sur), y fue hasta hace poco el primer socio inversor. Desde la perspectiva de la UE, ALC tiene un peso importante en su comercio exterior, ya que la suma de exportaciones e importaciones es de alrededor de 12%, con un pequeño saldo positivo o negativo, según el año.

INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE LA UE Y ALC, SEGÚN DETALLE POR PAÍSES Y SUBREGIONES SELECCIONADAS 2004 (en miles de millones de dólares)

	Importaciones y Exportaciones	Exportaciones de ALC a la UE	Importaciones de ALC desde UE	Saldo de ALC
México	27295	6524	20771	-14247
Chile	10991	7473	3518	+3954
MERCOSUR	49976	29969	20007	+9962
CAN	13230	6243	6987	-743
Centroamérica	3488	1429	2059	-629
Caribe	635	273	362	-89
TOTAL	105835	52135	53700	+1564

Fuente: CEPAL

49. Mexicana, asesora de la Organización Regional Interamericana de Trabajadores (CIOSL/ORIT) y consultora de OIT.

Respecto de los países y subregiones (cuadro adjunto, para el 2004) destaca el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), con casi la mitad del intercambio total (importaciones y exportaciones sumadas), seguido por México (25%), los países andinos y Chile, cada uno con alrededor del 10%. En cuanto al saldo, existe un claro desequilibrio a favor de MERCOSUR y Chile, que suman 14000 millones de dólares de superávit, el cual se compensa totalmente por un gran déficit de México, junto a otros saldos en favor de Europa para las otras tres subregiones: países andinos, caribeños y centroamericanos.

■ ETAPAS EN LAS RELACIONES UE-ALC

■ El proceso de relaciones comerciales entre UE y ALC puede ser dividido en cuatro etapas. En 1983, UE firmó un acuerdo de cooperación con el Pacto Andino (predecesor de la actual CAN), el que fue sucedido al año siguiente por otro similar aplicado a Centroamérica. En este caso, el acuerdo estaba precedido por el “Diálogo de San José” (1984), con el objetivo de incidir positivamente sobre el convulso conflicto armado que afrontaban varios países centroamericanos.

Complementariamente, hay que tener en cuenta que desde 1981 los países europeos iniciaron una política de beneficios unilaterales a las importaciones de estas dos subregiones, a través de su Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), los cuales han sido mayores a las otorgadas a otros países de América Latina.

En este período, la UE ya tenía una relación especial con quince países del Caribe, a través de las Convenciones de Lomé de 1975, que cubren a casi 100 países de África, Caribe y Pacífico (por ello se los denomina ACP), que otorga preferencias comerciales no recíprocas, a revisar cada cinco años.

■ En los años noventa, la UE firmó con Argentina (1990) lo que ha sido el primer acuerdo de complementación económica con un país de ALC, y reforzó/renovó los acuerdos con el CAN y el MCCA (1993), para incluir el diálogo político. Adicionalmente, desde 1991 los países de la CAN se beneficiaron del SGP de apoyo a la lucha contra la producción y el tráfico de droga (“SGP droga”), el cual, bajo el principio de responsabilidad compartida, brindó un mejor trato que el SGP, a un mayor número de productos de exportación de la CAN, el que se extendió posteriormente a Centroamérica.

Pero el elemento novedoso fue el inicio de negociaciones con México para la firma de un

acuerdo con los tres ejes, reflejo de la preocupación europea por los efectos de la reciente incorporación mexicana al TLCAN, en cuanto a los efectos que este podría tener en las empresas europeas que operaban o planeaban operar en ese país⁵⁰. A su vez, del lado mexicano, el acuerdo fue en aplicación de una estrategia de diversificación de sus relaciones económicas internacionales, principalmente por razones políticas, para minimizar el impacto en su opinión pública del acuerdo celebrado con los EEUU, colocándolo en un espectro más amplio de inserción externa multi-espacial.

Este acuerdo ponía el foco en el tema servicios, siguiendo los términos de la negociación del Acuerdo de Servicios (AECS en inglés, o GATS) de la OMC, que acababa de aprobarse. También incluía acuerdos de apertura en compras gubernamentales, y tres capítulos específicos de servicios (los financieros, telecomunicaciones, y el transporte marítimo internacional). Este proceso de liberalización tiene un calendario hasta el 2011. La base jurídica del acuerdo se firmó en 1997, y el acuerdo entró en vigor en el 2000 para el capítulo sobre bienes y en el 2001 para los servicios. A partir del 2003, el 94% de las exportaciones mexicanas ingresa libre de impuestos a Europa, lo que tendrá reciprocidad a partir del 2007.

■ En 1999, UE y ALC acuerdan una regionalización de las negociaciones, en camino a lo que se denomina “una asociación estratégica birregional” (considerando a toda ALC como una región), con una “Zona Euro-Latinoamericana de Libre Comercio” en el horizonte, tal vez el 2010. Se utiliza la metodología de “Cumbres de Presidentes”. La primera en 1999 en Río, a la que le siguieron las de Madrid (2002), Guadalajara (2004) y Viena (2006). También en este caso es evidente la relación entre este episodio y el comienzo de las negociaciones entre EEUU y el resto de los países americanos por un ALCA, en 1998, luego de que se alcanzara un acuerdo general en la Cumbre de Presidentes de América (Miami, 1994).

La agenda fue establecida de forma muy amplia. En el campo no directamente comercial siguiendo la tradición europea, ambas regionales consideran que la cohesión social es una prioridad clave, en el sentido de que toda la población debe tener acceso a los derechos fundamentales y al empleo, y disfrutar de los beneficios del crecimiento económico con equidad y justicia social. Otros temas presentes son derechos humanos, paz y desarme, respeto al derecho internacional, igualdad soberana de los Estados y respec-

50. Se ha afirmado que, tanto en este episodio como en la totalidad de las actuales iniciativas europeas hacia ALC, se repite, siglos después, la rivalidad entre los imperios coloniales (Inglaterra y Francia) con la naciente potencia EEUU, disputando entre sí la influencia económica y política sobre subregiones competidas. La UE es la principal fuente de IED a escala mundial y ha hecho valer su posición en ALC superando a los EEUU como principal inversor del área a partir de 1997. La firma del TLCAN redujo en 25% el comercio de la UE con México.

to de su integridad territorial e independencia política, migraciones, terrorismo, drogas, delincuencia organizada, medio ambiente y desarrollo sustentable, reconocimiento de la diversidad cultural, creación de espacios comunes en materia de educación superior y de conocimiento, con énfasis en la ciencia y tecnología. Un tema transversal es el del papel de las tecnologías de la información y de las comunicaciones en apoyo de la cohesión social, la integración regional y la competitividad de las economías.

En el capítulo comercial, las dos regiones se comprometían a considerar la agenda multilateral (en la OMC) como un aspecto prioritario, y Europa acepta apoyar y alentar la continuación de los procesos de integración regional latinoamericanos y caribeños, teniendo en cuenta que la UE se considera en una "situación única", por ser el modelo en que éstos se han inspirado.

■ A mediados del 2006, la Cumbre de Viena trajo escasas novedades, apenas la renovación del objetivo de nuevos acuerdos con CAN y Centroamérica, la creación de la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB) y la intención de concretar una Asamblea Euro-Latinoamericana. A nivel programático, se destaca la aparición de un fuerte énfasis en el tema energético, lo que puede verse como un preanuncio sobre la importancia que tendrá en las futuras negociaciones, en el marco de la preocupación mundial sobre el tema. La cooperación en esta cuestión fue encuadrada en dos objetivos que pueden ser o complementarios o contrapuestos: por un lado, el reconocimiento de los derechos de cada país de gestionar y regular sus recursos naturales y, por el otro, en la necesidad de asegurar transparencia en beneficio de los consumidores y a fin de atraer inversiones. De forma vinculada, también se destaca que la promoción de la interconectividad forma parte integral de una integración regional efectiva, mediante la integración física y la creación de infraestructuras en redes, tanto en el ámbito de la energía, como del transporte y las telecomunicaciones.

■ LAS NEGOCIACIONES POR SUBREGIÓN

► UE-MERCOSUR

En la primera Cumbre se anunció una nueva etapa de acuerdos birregionales, con el MERCOSUR, para lo cual se establecía un horizonte de cinco años (finales del 2004)⁵¹. Una nueva reunión, a fines del 2005, no llegó a nuevos resultados, con lo que no hubo anuncios en la Cumbre de Viena.

Siguiendo el patrón general ya mencionado, el interés de la UE se ha centrado en la obtención de acceso de sus empresas en los capítulos de servicios en general y de compras gubernamentales en particular (es decir, el acceso del capital europeo a licitaciones públicas) considerando a este segundo campo la "llave" para que Europa haga otras ofertas. En este campo, los sectores que más le interesan son los de infraestructura (agua, energía, transporte).

Respecto de los productos agrícolas, UE flexibilizó su posición (aunque tardíamente, en abril 2004), al ofrecer la reclasificación de casi 300 productos agroindustriales, para que dejaran de ser considerados "sensibles". Y con ello se facilitara el acceso de las ofertas latinoamericanas a sus mercados, por un estimado de 1000 millones de euros de exportación. Algunos de estos bienes pasarían a tener arancel cero de inmediato, otros de forma progresiva, y otros más estarían sometidos a cuotas. Por su parte, MERCOSUR también matizó sus reivindicaciones ante la PAC (Política Agrícola Común) europea, en que pedía la eliminación de subsidios a favor de no sólo los sectores de exportación sino también del resto de la producción. De todas formas, las modalidades de implementación quedaban supeditadas a los avances en el plano multilateral. Por otra parte, el MERCOSUR consideró insuficiente esta propuesta⁵².

Respecto de los servicios, se había alcanzado consenso en buena parte de los artículos, excepto telecomunicaciones, servicios financieros y transporte marítimo, si bien luego MERCOSUR flexibilizó su posición, aunque pidiendo su propio acceso a los servicios europeos. En cuanto a las compras gubernamentales, MERCOSUR se ha resistido, tomando en cuenta su experiencia de privatizaciones indiscriminadas de los años noventa en estos rubros, siendo que muchas veces las empresas a las que se licitaron estas áreas eran europeas. MERCOSUR también considera que ésta área es una de las pocas en que quedan políticas industriales. Por lo tanto, sólo ha ofrecido mayor transparencia en las ofertas, dando una tercer preferencia al capital europeo, luego del nacional y regional.

En el campo de los bienes industriales, las resistencias provienen de los productores no competitivos del MERCOSUR, así como de sectores productivos de manufacturas ligeras de Europa, que pueden ser competidos por los productores del MERCOSUR (por ejemplo, calzado, muebles y madera). En relación a las patentes, MERCOSUR sólo acepta discutir las en la OMC, aplicán-

51. MERCOSUR es el área más importante para la UE, en cuanto al volumen de comercio (más de la mitad del total UE-ALC), la inversión y factores culturales, históricos y lingüísticos, que han llevado a afirmar que, solo el Océano Atlántico hace que UE-ALC no formen parte de la política de vecindad de la UE. El TLC UE-MERCOSUR sería el de mayor tamaño mundial, al incluir a casi 700 millones de personas, en 29 países.

52. Las objeciones incluyen: la negativa a que las cuotas sigan siendo administradas por los propios importadores europeos, optando por que sean los exportadores latinoamericanos; y la negativa a la oferta europea de dar preferencia al ingreso del azúcar latinoamericano solo en cuanto a su utilización como insumo en la elaboración de dulces, manteniendo la libertad para compra del insumo en otros países.

dole así a Europa su propia fórmula respecto de los bienes agrícolas.

Finalmente, los acuerdos más fácilmente alcanzados corresponden al área de diálogo político, acordándose el tratamiento de la lucha contra el crimen organizado, el tráfico de drogas ilícitas, el lavado de dinero, la corrupción y el terrorismo, quedando pendiente la cuestión migratoria y la no-proliferación.

► **UE-Centroamérica**

A diferencia del caso andino, en Centroamérica, previo a la Cumbre de Viena (en Panamá, marzo 2006), los jefes de Estado de la región acordaron iniciar el proceso de negociaciones con la UE, junto a la ratificación del tratado centroamericano sobre inversiones y servicios, y el desarrollo de un mecanismo jurisdiccional que garantice la aplicación de la legislación económica regional en toda la región. En estas negociaciones también participará Panamá, tras su incorporación formal al proceso de integración económica de Centroamérica.

Ha habido una constante pérdida de importancia de la UE en el comercio con la subregión, al pasar del 15% al 10% de las transacciones de ésta, perdiendo aquella el segundo lugar como socio comercial, a favor de los intercambios intrarregionales. Como agravante, aumentó fuertemente el déficit comercial con la UE, por las mayores importaciones centroamericanas.

En cuanto a los beneficios del SGP, Centroamérica se encuentra en desventaja frente a otros regímenes comerciales que la UE mantiene con socios que compiten por el mercado de la UE: África del Sur, Israel, Chile y México, los países de Europa Central y Oriental que se incorporaron a la UE, los países menos adelantados beneficiarios que integran el denominado ACP (África, Caribe y Pacífico).

En términos de IED, siguen siendo preponderantes las de origen norteamericano, frente a las de la UE, de menor monto y comportamiento más errático. Por lo tanto, existe un amplio espacio para que la IED europea juegue un papel más importante en el entorno centroamericano, pero para ello la Unión pide garantía para los derechos de los inversionistas y eliminación de disposiciones gubernamentales en este campo.

Respecto de las futuras negociaciones con la UE, hay que partir del supuesto de que no se conformará con que se le otorgue menos que eso. En el campo agrícola, donde la UE aparece como más proteccionista que EEUU, es de esperarse una ne-

gociación todavía más difícil que, en todo caso, repetirá la actitud de EEUU y de la propia UE en el MERCOSUR, en cuanto a esperar los resultados de la OMC. Todo indica entonces que Centroamérica se enfrenta a la disyuntiva de aceptar o no que el CAFTA-RD sea visto por la UE como un "piso" para la negociación, en la medida que busque implementar un mayor número de acuerdos que los aceptados por EEUU en campos como la propiedad intelectual. Por el contrario, a los países de la subregión les convendría que el CAFTA-RD actúe como un "techo", ello independientemente de las críticas a este acuerdo. Asimismo, también aparecerá como un tema problema el capítulo agrícola. Finalmente, países como Costa Rica se enfrentarán a problemas adicionales, ya que tiene actualmente más vínculos comerciales con Europa que el resto de los vecinos, con lo que perderá la diferencia a su favor.

Un punto que, por el contrario, pudiera considerarse favorable a los países centroamericanos en su negociación con UE es que, a diferencia de EEUU, que a pesar de firmar un acuerdo complementario de cooperación y de definir áreas generales de trabajo, evita comprometerse financieramente dejando un gran margen de discrecionalidad y ambigüedad para su implementación, la filosofía de los acuerdos de asociación europeos, lleva a pensar que se negociarán compromisos más explícitos en este campo.

► **UE-CAN**

La relación económica entre la CAN y la UE es similar a la recién descrita para Centroamérica, en cuanto al SGP y la pérdida de peso de la UE en el comercio, ya que también ha habido una caída del peso de la UE en el comercio de la subregión (del 19% al 16%), aunque se mantiene como segundo país socio y además, los países andinos han eliminado el fuerte déficit comercial que tenían con la Unión, revirtiéndolo en favorable, por el precio del petróleo y sus derivados.

Podría esperarse también que los contenidos y términos de la negociación serán similares a los mencionados en relación a Centroamérica. La diferencia que se encuentra es política, en relación al papel recién mencionado jugado por Bolivia.

Al momento de realizarse la Cumbre de Viena, la intención previamente señalada de comenzar rápidamente una negociación UE-CAN se enfrentó a complejas novedades que acaban de suceder: el retiro de Venezuela, como queja a los TLC de EEUU con Colombia y Perú; la política nacionalista del nuevo gobierno boliviano, junto a algunas dudas expresadas por su presidente Evo Morales sobre las características del TLC

propuesto por la UE. En este marco, la Cumbre prefirió anunciar sólo un proceso inmediato de clarificación y definición de bases para esta negociación (que debía culminar a fines de julio).

A esa fecha, la posición boliviana (presidente pro tempore de la CAN) se había inclinado a favor de retomar las negociaciones, en acuerdo con Perú, Ecuador y Colombia, lo que desató un acuerdo (en septiembre), para comenzar el año siguiente con la negociación plena del acuerdo, intentando completarlo para el 2008, en oportunidad de la nueva Cumbre (en Lima). Desde el punto de vista de Bolivia, la UE había mostrado comprensión ante su petición de flexibilizar posiciones, en cuanto a que el TLC reconozca los niveles de desarrollo de cada país, y a su exigencia inicial de que la CAN se consolidara como un bloque integrado y sin fisuras.

► UE-Caribe

En el 2000 el Acuerdo de Cotonú reemplazó la versión vigente del Acuerdo de Lomé, colocando nuevos términos a ser negociados en adelante, aun cuando mantuvo el sistema de preferencias hasta el 2007. En el 2002, UE avanza hacia una relación de cooperación y diálogo político con la Asociación de Estados del Caribe (AEC), y crea el Foro de los Estados del Caribe (CARIFORUM), en este caso dirigido a la negociación de un acuerdo de asociación económica⁵³.

■ UNA EVALUACIÓN DESDE LA PERSPECTIVA DE ALC

Respecto de los TLC, tanto con la UE como con EEUU, puede hacerse una primera evaluación de tipo general. Por lo pronto, los márgenes de preferencia de ALC con EEUU y UE a través de TLC son estrechos y compartidos con un grupo creciente de socios, ya que los aranceles se han reducido fuertemente por la vía multilateral. EEUU y UE, cuyos gobiernos coinciden en que debe haber una reducción de la política proteccionista agraria⁵⁴, no toman compromisos en relación a este tema en los TLC, a la espera de alcanzar su propio acuerdo bilateral en el marco de la OMC. Es conocido el hecho de que con el inicio de varios TLC, EEUU obtuvo el retiro de seis de los catorce miembros latinoamericanos del G-20, a los pocos meses de haberse concretado esta alianza. Incluso, se ha afirmado que la UE busca, indirectamente, igual objetivo con la negociación UE-MERCOSUR, tres de cuyos miembros son parte de los ocho latinoamericanos que quedan en el G-20.

En este marco, negociaciones como el TLC UE-MERCOSUR se han hecho circulares: mientras la

UE plantea que este capítulo quede en función de los acuerdos que se alcancen en la OMC, para entretanto avanzar en los otros capítulos que le interesan de manera central, el MERCOSUR opina que la UE debe hacer concesiones previas en el propio acuerdo entre ambos bloques.

Por otra parte, tanto la UE como EEUU están aprovechando o lo harán, en Centroamérica, Caribe y Andina, al momento de negociar los TLC, la terminación de los esquemas preferenciales unilaterales vigentes desde los años ochenta, en el sentido de convertirlos en permanente, a cambio de la incorporación de los nuevos temas que le interesan (servicios, propiedad intelectual, compras gubernamentales).

Asimismo, los TLC ponen en cuestión el papel de los distintos grupos productivos internos a los países de ALC: por un lado, es evidente que se beneficiarán (y por ello los apoyan) los sectores agrícolas orientados a la exportación y los productores industriales competitivos en el marco global: por otro, se consideran perdedores los sectores agrícolas de subsistencia, los productores industriales exportadores que dependen de acceso preferencial. Un elemento clave en esta doble situación es el componente de empleo que tiene cada sector, claramente menor en los que saldrían ganando con los tratados, por su mayor productividad.

En cuanto a las ventajas que tienen los TLC para los países de ALC, una versión optimista señala que, al igual que para EEUU y UE, permiten a los países pequeños tener presencia en las negociaciones en la OMC (en el marco de la creciente influencia de los países en desarrollo en este ámbito), claro está que incorporándose a la línea general de los países industrializados, en cuanto a los nuevos temas en negociación. En la versión pesimista, se ha afirmado que el principal beneficio de los TLC es asegurar que el país firmante de ALC no será discriminado, en vez de que esa discriminación funcione a favor. Sólo en el caso de que se frenen o echen en reversa los acuerdos multilaterales y regionales, podrá afirmarse que los TLC son beneficiosos para los países de ALC. □

53. Las Cumbres también han criticado la aplicación de las disposiciones extraterritoriales de la Ley Helms-Burton sobre Cuba. En relación a Cuba, éste es el único país del Caribe que no tiene un acuerdo de cooperación con la UE. De todas formas, la UE ha sido el principal socio comercial e inversor, así como el origen de más de la mitad del flujo turístico. En agosto del 2003, Cuba inició una política de rechazo de ayuda bilateral por la UE o sus Estados Miembros

54. Esta convergencia es relativamente reciente, ya que antes, mientras EEUU planteaba que debía haber una eliminación total de aranceles y cuotas, la UE rechazaba incluir la producción agrícola en los TLC. Actualmente, es EEUU quien quita a productos como el azúcar de las negociaciones, mientras que incluye los productores agrícolas, aunque con cautela por los productos que considera sensibles o estratégicos.

▣ **Módulo 4**

Incidencia en los acuerdos comerciales

Inversiones extranjeras en la región. Monitoreo de empresas transnacionales.

La participación la sociedad civil y del movimiento de mujeres.

▣ **La incidencia política en los acuerdos de inversiones**

Norma Sanchís

■ INTRODUCCIÓN

“Poder incidir sobre una realidad que afecta a mucha gente, cambiar en alguna proporción las decisiones de quienes tienen una cuota de poder, hacer visible una situación que permanece en sombras, amplificar la voz de “los de abajo”, es un desafío que motiva a la acción colectiva y la empodera. Desde juntar firmas hasta bloquear un camino, desde participar en una marcha hasta hacer una huelga de hambre, desde denunciar en los medios de comunicación hasta escribir un volante, existe una enorme batería de recursos a los que apelan los grupos, organizaciones y movimientos que no detentan pero se proponen interpelar al poder estatuido.” (Sanchís et al⁵⁶).

Estas acciones suelen incluirse bajo la denominación de “advocacy”, por su nombre en inglés, que en español se traduce como **incidencia**, es decir, los esfuerzos dirigidos a democratizar las relaciones entre la ciudadanía y los ámbitos de toma de decisión, sean estos públicos o privados. **La incidencia es un concepto que sintetiza el proceso de movilización política de las organizaciones de la sociedad civil en pro de que los sistemas de poder y toma de decisión sean más permeables a las demandas de la ciudadanía.**

Las negociaciones comerciales, las inversiones extranjeras, que por muchos años se trataron en manos de empresas transnacionales o funcionarios de gobierno, están pasando a ser progresivamente también un tema de debate de los movimientos sociales.

Los países del sur, debilitados por la fragilidad de sus economías y la desproporción de la deuda externa, tienden a considerar que los acuerdos de comercio y las inversiones, bajo cualquier circunstancia que se den, resultarán ventajosos, conducirán al crecimiento, generarán empleo, permitirán ampliar sus mercados y así, oxigenarán las cuentas públicas, aún a costa de embargar los márgenes de autonomía y capacidad de regulación de los estados nacionales.

Los tratados de inversiones han tenido un dinamismo creciente en América Latina e involucran y constituyen hoy por hoy una materia que requiere ser puesta en la observación y debate de los movimientos sociales, ya que entra-

ñan condiciones que –al igual que los acuerdos comerciales– pueden afectar profundamente la vida de las personas.

Tal como se la entiende corrientemente, la globalización alude a la integración sin precedentes de los procesos económicos, políticos y sociales a escala mundial. Las tecnologías de la comunicación e informática y la ampliación de las redes de transporte aceleran este proceso y generan condiciones para nuevas formas de producción. De este modo, los procesos productivos se diversifican y descentralizan aprovechando la mayor rentabilidad basada en el menor costo de la mano de obra y la flexibilidad de las regulaciones en el campo laboral o ambiental.

Algunos impactos que se evidencian en la actual etapa de globalización son:

- Redefinición de las bases y lógicas tradicionales de producción, distribución, comercio y consumo.
- Reestructuración del mercado de trabajo y cambio en las relaciones laborales.
- Debilitamiento del rol de los Estados Nacionales.
- Creciente concentración de riqueza e incremento de las desigualdades sociales y económicas, entre países, dentro de cada país, por regiones, por sectores sociales y por género.
- Las empresas transnacionales concentran cada vez más poder económico y político, que puede superar al de los Estados Nacionales.

Según la CEPAL, las empresas transnacionales son principales artífices y mayores beneficiarias de la actual globalización.⁵⁷

Esto es posible porque la apertura y desregulación de las economías debilita las instituciones democráticas y de representación política, que tienden a quedar subordinadas al poder económico de las empresas transnacionales y los flujos financieros.

A su vez, el debilitamiento político y sindical viabilizó las políticas de los años 90.

Así, la mercantilización de la economía y la sociedad invadió también el escenario político, diluyó las ideologías que fueron reemplazadas por la influencia mediática, puso precio a los votos, promovió el clientelismo y la negociación en las decisiones de gobernantes y legisladores.

55. Argentina, Coordinadora del Capítulo Latinoamericano de la Red Internacional de Género y Comercio (LAGTN).

56. Sanchís Norma, Verónica Baracat y María Cristina Jiménez (2004) El Comercio Internacional en la Agenda de las Mujeres.

57. CEPAL, IPEA, PNUD (2003) Hacia el objetivo del milenio de reducir la pobreza en América Latina y el Caribe.

Este vacío y deslegitimación de la política aliena la acción de la sociedad civil, de los movimientos sociales, por fuera de los cauces institucionales y en busca de vías y mecanismos que permitan escuchar su voz.

Las organizaciones y redes de mujeres en América Latina tienen una participación creciente en estos escenarios de articulación multisectorial, en un esfuerzo de incorporación de temáticas que les eran tradicionalmente ajenas.

El presente trabajo pretende dar información sobre un tema poco abordado por el movimiento social: los tratados de inversiones, el comportamiento de las transnacionales, particularmente las europeas y posibles cauces de acción de los movimientos sociales y de mujeres.

■ TRATADOS BILATERALES DE INVERSIONES

¿Cuál es el objeto de firmar tratados de inversiones? En general, estos tratados pasan desapercibidos o son vistos por el activismo social como menos amenazantes que los acuerdos de libre comercio.

Los tratados bilaterales de inversiones (TBI) tienen por objetivo principal atraer la inversión extranjera directa garantizando sus derechos frente a cualquier acto de gobierno o actores sociales que puedan perjudicarla. A través de

ellos los gobiernos se comprometen a resguardar los intereses de las empresas transnacionales que invierten en el territorio nacional, con compromisos del tipo de no imponer cargas impositivas o regulaciones no acordadas que puedan afectar la rentabilidad presente o futura.

A través de los TBI los derechos laborales y ambientales pueden quedar subordinados a los intereses del capital internacional más concentrado que protegen estos acuerdos.

La Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)⁵⁸ describe los TBI como “la protección más importante de la inversión internacional”, creando más derechos y poder para los inversores extranjeros, particularmente las corporaciones transnacionales que dominan la economía global⁵⁹.

Al igual que con los acuerdos comerciales, en la medida que hay obstáculos para avanzar en un acuerdo multilateral en el ámbito de la OMC, se priorizan las vías bilaterales, en las que los países pobres tienden a aceptar la desregulación de la inversión extranjera, relegando sus prioridades nacionales de desarrollo, como mantener alguna proporción de los servicios básicos como propiedad estatal, o garantizar la contratación de un porcentaje de trabajadores nacionales, o incorporar determinado nivel de insumos locales, o garantizar la preservación del medio ambiente.

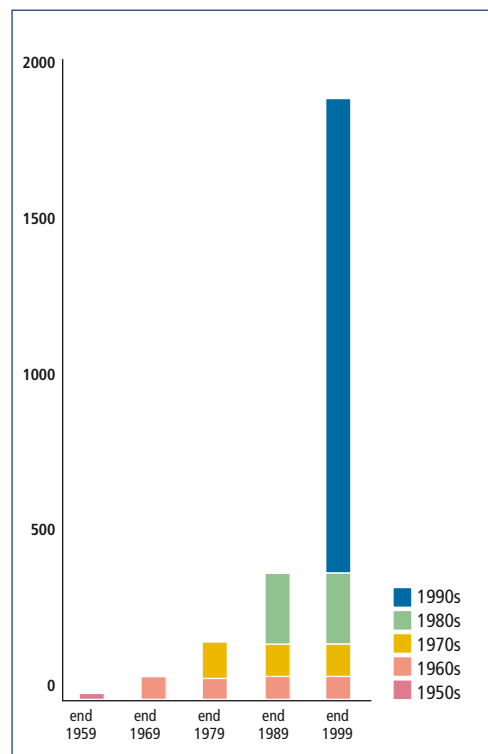
Por el contrario, muchos TBI amplían los derechos de los inversores y prevén arbitrajes internacionales para eventuales incumplimientos, por sobre las instancias nacionales.

Como se observa en el cuadro, la evolución de la firma de TBI tiene una acentuada tendencia ascendente en los 90. Como puede observarse, entre 1959 y 1999 el número de TBI se ha quintuplicado.

La mayor proporción de TBI consignados hasta 2004, se firmó entre países desarrollados y países en desarrollo, lo que conlleva problemas de asimetrías, seguramente en detrimento de los más pobres. Una cuarta parte de los TBI se firmaron entre países en desarrollo, lo que no necesariamente salva las prevenciones en cuanto a las asimetrías.

Argentina ha sido campeón en materia de TBI, con una cantidad de tratados que superan a los firmados por EEUU o Chile. En el extremo opuesto cabe mencionar a Brasil y Colombia, con menor cantidad de tratados, ninguno de ellos ratificados por el Congreso.

▲ CRECIMIENTO DE LOS TBI EN LOS 90

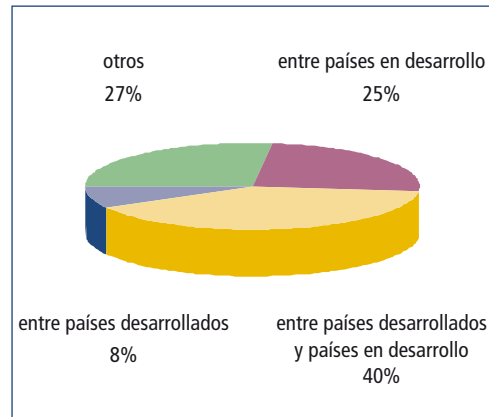


Fuente: UNCTAD

58. www.unctad.org

59. www.bilaterals.org

TOTAL DE TBI FIRMADOS POR GRUPOS DE PAÍSES A FINES DE 2004



Fuente: UNCTAD

TBI EN LAS AMÉRICAS (1990-2005)

Argentina 54	Nicaragua 14
EEUU 43	México 13
Chile 41	Panamá 13
Cuba 30	Jamaica 11
Perú 28	Honduras 8
Uruguay 23	Trinidad Tobago 7
Canadá 23	Rep. Dominicana 7
Ecuador 22	Guatemala 4
Venezuela 22	Haití 4
Bolivia 21	Antigua y Barbados 2
El Salvador 20	Brasil 14 (no ratificados)
Paraguay 19	Colombia 6 (no ratificados)
Costa Rica 15	

Fuente: UNCTAD

CENTRO INTERNACIONAL DE ARREGLO DE DIFERENCIAS RELATIVAS A INVERSIONES | CIADI-ICSID, por sus siglas en inglés

El Banco Mundial fue históricamente la institución mediadora y de conciliación de conflictos sobre inversiones entre gobiernos e inversiones extranjeras directas. En 1966, con el auspicio del Banco, se crea el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) con el objetivo de facilitar las disputas relativas a inversiones y en esa medida, promover el flujo internacional de las mismas⁶⁰. Pese a que se constituye como una organización internacional autónoma, en tanto su Consejo Administrativo está encabezado por el Presidente del Banco Mundial y sus miembros son también parte del Banco Mundial, continúa manteniendo una relación estrecha con esa institución. Los TBI normalmente acuerdan como tribunal de arbitraje al CIADI.

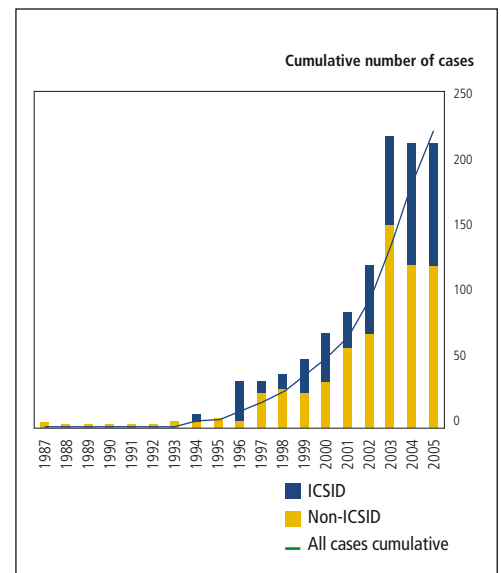
El número de casos de conflicto sometidos al CIADI ha crecido significativamente en los últi-

mos años, siendo el total de 219 casos en los últimos 18 años.

Las demandas contra países en desarrollo ante Tribunales Internacionales en las Américas tienen relación con la cantidad de TBI firmados y las crisis económicas que atravesaron esos países.

- Argentina 42 demandas, 39 relacionadas con crisis del 2001.
- México 17 demandas bajo el NAFTA.
- EEUU 11 demandas también bajo el NAFTA.
- Ecuador 7, Canadá 6, Chile 4, Venezuela 3, Bolivia, El Salvador, Paraguay y Perú 1.

CASOS CONOCIDOS DE ARBITRAJE INTERNACIONAL SOBRE TBIS | 1987-2005



Fuente: UNCTAD 2006

LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS EN AMÉRICA LATINA

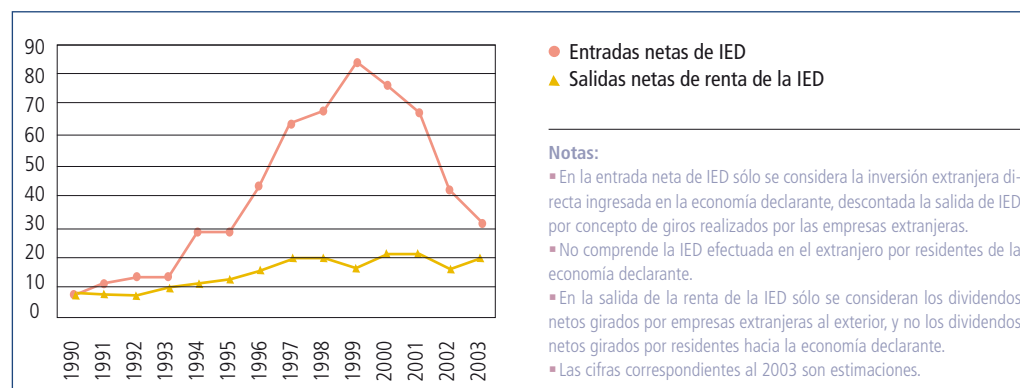
La inversión extranjera directa (IED) en América Latina ha mostrado un alto dinamismo en los años noventa, incidiendo en la producción dedicada a las exportaciones de México y Centro América, los servicios de comunicaciones y financieros (Brasil, Argentina), la red vial y de aeropuertos en Chile. La IED alcanzó su pico máximo a fines de siglo pasado. En años recientes, se evidencia una contracción, que sitúa a la región como la de peor desempeño mundial en términos de recepción de inversiones.

El ingreso anual promedio de IED en la región prácticamente se cuadruplicó entre 1990-1994 y 1995-1999, período en el que aumentó de 15.800 a 61.000 millones de dólares; desde entonces hasta el año 2003 se redujo en un 40%, a 36.500 millones⁶¹.

60. www.sice.oas.org/dispute/comarb/icsid/reg_con.asp
<http://www.worldbank.org/icsid/>

61. CEPAL (2004) La inversión extranjera en América Latina y Caribe, 2003.

▲ **GRÁFICO 1** | América Latina y el Caribe: Entradas netas de inversión extranjera directa y salidas de renta de la IED, 1990-2003 (en miles de millones de dólares)



Fuentes: CEPAL, sobre la base de estadísticas de balanza de pagos del FMI

▲ **CUADRO 1** | América Latina y el Caribe: Entradas netas de inversión extranjera 1990-2003^a (en miles de millones de dólares)

	1990-1994 ^a	1995-1999 ^b	2000	2001	2002	2003 ^c
México	5430	11.398	16.449	26.569	14.435	10.731
Centroamérica	575	2.067	1.964	2.017	1354	1.742
Costa Rica	222	481	409	454	662	468
El Salvador	12	282	173	250	208	140
Guatemala	88	213	230	456	110	104
Honduras	41	120	282	195	143	216
Nicaragua	20	194	267	150	174	241
Panamá	192	777	603	513	57	576
Caribe	840	1.949	2.014	2.420	2.710	2.466
Jamaica	124	285	468	614	481	500
República Dominicana	171	594	953	1.079	961	700
Otros	274	519	121	42	531	566
Trinidad y Tobago	270	550	472	685	737	700
México y Cuenca Del Caribe	6.845	15.414	20.427	31.006	18.499	14.939
Chile	1.207	5.401	4.860	4.200	1.888	2.982
Mercosur	4.880	30.188	43.590	25.039	17.496	11.367
Argentina	3.027	10.599	10.418	2.166	775	1.103
Brasil	1.703	19.240	32.779	22.457	16.566	10.144
Paraguay	99	185	119	95	-22	19
Uruguay	51	164	274	320	177	131
Comunidad Andina	2.843	9.945	9.266	9.289	7.096	7.148
Bolivia	85	711	736	706	677	357
Colombia	818	2.796	2.299	2.500	1.974	1.291
Ecuador	303	639	720	1.330	1.275	1.637
Perú	801	2.350	810	1.070	2.391	1.332
Venezuela	836	3.449	4.701	3.683	779	2.531
América Del Sur	8.930	45.534	57.716	38.528	26.480	21.527
Total Regional	15.775	60.948	78.143	69.534	44.979	36.466

Las cifras para el año 2003 corresponden a estimaciones basadas en información de los bancos centrales. Las cifras de este cuadro difieren de aquellas presentadas en el Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2002, debido a que en dicho documento se considera la inversión en la economía declarante, deducida la inversión directa realizada por residentes de esa economía en el exterior.

a. No se incluyen los centros financieros. Las entradas netas de IED corresponden a la sentrada de IED en la economía declarante descontadas las salidas de capital por concepto de giros realizados por las empresas extranjeras.

b. Promedio anual.

c. Estimaciones.

Fuente: CEPAL sobre la base de estadísticas de balanza de pagos del FMI y de las entidades nacionales de los países.

La IED abre dudas y debates sobre sus beneficios efectivos en la región, agravadas por el hecho de que junto con la tendencia decreciente, las utilidades para las empresas inversoras siguen aumentando.

Esta mirada al conjunto de América Latina no debe ocultar las heterogeneidades: mientras que en México, Centroamérica y el Caribe ha sido más estable, en América del Sur los contrastes fueron mucho más marcados, particularmente en el MERCOSUR y Chile.

Es importante destacar que aunque la inversión ha disminuido, la presencia de empresas transnacionales sigue teniendo gran fuerza en la región, tanto en la manufactura como en los servicios.

Según investigaciones realizadas por la CEPAL, se evidencian dos patrones diferentes del comportamiento de la IED y las operaciones de empresas transnacionales en América Latina.

En México y el Caribe, se trata de empresas transnacionales (en su mayoría de origen estadounidense) que buscan establecer plataformas de exportación dedicadas al ensamblaje, con bajos costos y uso intensivo de la tecnología (automotrices o electrónica), o de baja tecnología (indumentaria). Este proceso habilita a la región

una participación importante en el mercado norteamericano.

En América del Sur la estrategia de las transnacionales es diferente: intentan avanzar sobre mercados locales, especialmente las inversiones europeas en el MERCOSUR y Chile (telecomunicaciones, energía, finanzas). En la comunidad andina, Chile y Argentina, la estrategia también incluye obtener materias primas (petróleo, gas, cobre, oro), facilitada por los bajos marcos regulatorios de estos países.

Los impactos de estas estrategias también difieren. En general, se espera que las inversiones generen empleo, mejoren el desempeño de la economía y faciliten las exportaciones. Pero como contraparte, se observa que muchas de ellas atentan contra el medio ambiente y sobreexplotan la mano de obra.

En los casos en que se limitó la capacidad de reeducción (como fue la brusca devaluación en Argentina), se presentaron demandas a los gobiernos por parte de las transnacionales y se derivó en una contracción de las inversiones.

La investigación de la CEPAL sugiere que la IED requiere políticas regulatorias, objetivos definidos e instituciones capacitadas que actúen como mediadoras.

CUADRO 2 | América Latina y el Caribe: Estrategias de las empresas transnacionales

Estrategia corporativa y sector	Búsqueda de materias primas	Búsqueda de mercado local (nacional o regional)	Búsqueda de eficiencia para la conquista de terceros mercados
BIENES	Petróleo y gas Comunidad Andina Argentina Trinidad y Tobago	Automotriz Mercosur	Automotriz México
		Alimentaria Argentina Brasil México	Electrónica México Cuenca del Caribe
		Bebidas Argentina Brasil México	Prendas de vestir Cuenca del Caribe México
	Minería Chile Argentina Comunidad Andina	Tabaco Argentina Brasil México	
		Química Brasil	
SERVICIOS	Turismo México Cuenca del Caribe	Finanzas México Chile Argentina Venezuela Colombia Perú Brasil	Servicios de administración Costa Rica
		Telecomunicaciones Brasil Argentina Chile Perú Venezuela	
		Comercio minorista Brasil Argentina México	
		Energía eléctrica Colombia Brasil Chile Argentina Centroamérica	
		Distribución de gas Argentina Chile Colombia Bolivia	

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

La evaluación de CEPAL plantea los siguientes beneficios y perjuicios:

CUADRO 3 | Impacto de las estrategias empresariales sobre las economías receptoras

Estrategia de IED	Beneficios potenciales	Posibles dificultades
Búsqueda de MATERIAS PRIMAS	<ul style="list-style-type: none"> Aumento de las exportaciones de recursos naturales Mejoramiento de la competitividad internacional de recursos naturales Alto contenido local de las exportaciones Empleo en áreas no urbanas Ingresos fiscales (impuestos y regalías) 	<ul style="list-style-type: none"> Actividades que operan en forma de enclaves y no están integradas a la economía local Bajo nivel de procesamiento local de los recursos Precios internacionales cíclicos Bajos ingresos fiscales por recursos no renovables Contaminación ambiental
Búsqueda de MERCADOS LOCALES (nacional o regional)	<ul style="list-style-type: none"> Nuevas actividades económicas locales Incremento del contenido local Profundización y creación de encadenamientos productivos Desarrollo empresarial local Mejoramiento de servicios (calidad, cobertura y precio) y mejoramiento de la competitividad sistémica 	<ul style="list-style-type: none"> Producción de bienes y servicios sin competitividad internacional (alejados de la clase mundial) Débil competitividad internacional Problemas regulatorios y de competencia Disputas provenientes de obligaciones internacionales de inversión Desplazamiento (crowding out) de empresas locales
Búsqueda de eficiencia para la conquista de TERCEROS MERCADOS	<ul style="list-style-type: none"> Aumento de las exportaciones de manufacturas Mejoramiento de la competitividad internacional de manufacturas Transferencia y asimilación de tecnología Capacitación de recursos humanos Profundización y creación de encadenamientos productivos 	<ul style="list-style-type: none"> Estancamiento en la trampa del bajo valor agregado Concentración en ventajas estáticas y no en las dinámicas Limitados encadenamientos productivos: dependencia de importaciones de componentes en las operaciones de ensamblaje Desplazamiento (crowding out) de empresas locales
	<ul style="list-style-type: none"> Desarrollo empresarial local Avanzar desde plataforma de ensamblaje hacia centro de manufacturas 	<ul style="list-style-type: none"> Reducción de los estándares (race to the bottom) en los costos de producción (salarios, beneficios sociales y tipo de cambio) Aumento de incentivos (race to the top) (impuestos e infraestructura) Limitados avances hacia la creación de clusters
Búsqueda de ACTIVOS TECNOLÓGICOS	<ul style="list-style-type: none"> Transferencia de tecnología Mejoramiento de la infraestructura científica y tecnológica Desarrollo logístico especializado 	<ul style="list-style-type: none"> Baja propensión a la inversión tecnológica Estancamiento productivo Política nacional poco clara

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

ESTRATEGIAS EMPRESARIALES E INSTITUCIONALIDAD DEMOCRÁTICA

A fin de tener mayor rentabilidad las empresas transnacionales apelan a diversas estrategias:

- Relocalizan sus plantas en países más flexibles, con menor capacidad regulatoria y costos laborales más bajos.
- Tercerizan la producción con proveedores que puedan eludir más fácilmente la legislación laboral y ambiental.

Uno de los productos de la globalización ha sido el traslado de operaciones de manufactura de las transnacionales a países del tercer mundo. En parte lo hacen para satisfacer a los mercados

internos de estos países, sea para ahorrar costos de mano de obra y transporte, o porque los países tenían aranceles que exigían producir localmente para el mercado interno. Con la liberalización del comercio y el avance tecnológico y de comunicaciones, hoy las transnacionales están produciendo en países periféricos también para los mercados de los países desarrollados.

Estos traslados responden a distintos factores, dependiendo del tipo de industria, pero en general brindan el beneficio de aumentar el empleo. Algunos países bajan sus estándares regulatorios sobre el trabajo y el medio ambiente y las imposiciones fiscales para facilitar las inversio-

nes. Las industrias que más han aprovechado estos incentivos son las de mano de obra intensiva, como las de indumentaria y de juguetes. Una de las mayores ventajas que ofrecen los países pobres es el costo de la mano de obra, no sólo por los salarios bajos sino también por las condiciones de trabajo, que están determinadas por la falta de regulaciones o del control de la aplicación de la normativa vigente.

Un factor fundamental en este abaratamiento de la mano de obra es la escasa posibilidad de organizarse y el debilitamiento de sus organizaciones tradicionales como los sindicatos⁶².

La sobreoferta de mano de obra es otro motivo de depreciación. Las causas de esta disponibilidad son varias, e incluyen la destrucción de puestos de trabajo por el avance tecnológico o el deterioro de sectores de actividad como consecuencia de la liberalización comercial.

En la industria de la indumentaria deben señalarse algunas particularidades. La mayor parte de esta fuerza de trabajo está conformada por mujeres. En los países del norte, la mano de obra inmigrante, integrada en su mayoría por mujeres, se ubica al final de la cadena de producción trabajando en sus casas o en pequeños talleres⁶³.

■ COMPORTAMIENTO DE LAS EMPRESAS

En general las TNC practican políticas de "doble standard". Esto significa que en los países desarrollados, donde se encuentran las casas matrices, las empresas multinacionales respetan los derechos laborales y de medio ambiente.

Pero en los países subdesarrollados, donde se encuentran las filiales y proveedores, tienen un comportamiento muy distinto, que devalúa y avasalla esos derechos.

Está claro que las empresas o marcas de indumentaria venden imagen. Gastan millones en promocionar sus productos contratando a figuras del deporte o del espectáculo y mediante costosas campañas. Esa imagen les permite vender a precios exorbitantes y hacer enormes diferencias con respecto al costo de producción. Un par de zapatillas Nike que se vende por más de 100 dólares sólo tiene un costo de mano de obra de 5 dólares en Indonesia, por ejemplo. La diferencia va a los distintos contratistas y a la empresa propietaria de la marca. Su mercado está compuesto por jóvenes, estudiantes universitarios, y prácticamente todos los sectores sociales con cierto poder adquisitivo de los países desarrollados.

Pero la globalización que facilita estos circuitos también propicia una mayor comunicación, hay un mayor conocimiento de lo que pasa. Entonces se comienzan a develar las enormes disparidades, la explotación, la violación de derechos elementales, todo en pos del consumo. Así, se hace visible en el Campeonato Mundial, que las pelotas de fútbol son fabricadas por niños en Pakistán. Que en China se encierra a las obreras que migran del campo para trabajar en fábricas. Que en Vietnam aplican castigos corporales a trabajadoras de un contratista de Nike por no cumplir con la cuota estipulada. Que en El Salvador, el castigo a la que no cumple es barrer afuera bajo el sol. Las mujeres deben someterse a pruebas periódicas de embarazo. Los salarios no alcanzan para vivir, las horas de trabajo son muchas⁶⁴.

■ ¿QUÉ HACER FRENTE AL PODER DE LAS TRANSNACIONALES?

Los actores sociales están desarrollando diferentes estrategias frente al poder de las transnacionales.

▶ Acuerdos Marco Internacionales (AMI) de las Federaciones Sindicales

- ▶ Se negocian entre la compañía transnacional y los sindicatos del sector a nivel global. No son unilaterales desde la empresa y en ese sentido, son un instrumento superador de los "códigos de conducta" que las empresas se comprometen a desarrollar y pueden ser de cumplimiento relativo.
- ▶ Es un compromiso para respetar los derechos de los trabajadores en los establecimientos de la empresa en todo el mundo.
- ▶ Se negocian a escala mundial y se aplican localmente.

La transnacionalización de la producción y las empresas requiere de acuerdos globales para el cumplimiento de los derechos sindicales. Un acuerdo global no es simplemente la palabra de un empleador. Es un acuerdo firmado con los trabajadores empleados por la empresa.

Estos acuerdos incluyen el compromiso de:

- ▶ cumplir con las normas internacionales por el reconocimiento del derecho de adherirse a un sindicato, negociar colectivamente y de que no haya discriminación en el empleo;
- ▶ erradicar el trabajo infantil o esclavo;
- ▶ practicar condiciones decentes de trabajo;
- ▶ adherir a normas medioambientales protectoras.

62. <http://www.itglwf.org>

63. Vítón, Aníbal (2001) Transnacionales y códigos de conducta: ¿maniobras de relaciones públicas o nuevos instrumentos para defender los derechos laborales?, en Norma Sanchís (Ed.): El Alca en Debate. Una perspectiva desde las mujeres, Editorial Biblos, Buenos Aires.

64. Boletín msn www.maquilasolidarity.org

Y además:

- ▶ toda deslocalización debe ser objeto de discusión previa con el sindicato;
- ▶ tiene que haber garantías de que no habrá despidos;
- ▶ tiene que haber garantías de que se respetarán las normas de la OIT, incluyendo el derecho de sindicalización, en los países a los que transfiera el trabajo.

Un ejemplo de Acuerdo Marco: BANCARIOS EN LUCHA EN AMÉRICA LATINA

Bancarios de varios países de las Américas y el Caribe realizan la Jornada Internacional de Lucha entre los días 19 y 22 de septiembre, en busca de respeto a la libre organización sindical de los trabajadores y por negociaciones decentes y ampliación de derechos.

La iniciativa es de UNI-Américas Finanzas, sindicato global del sector financiero en las Américas y el Caribe, y del Comité de Finanzas de la Coordinadora de Centrales Sindicales del Cono Sur (CCSCS), organización regional de los bancarios, que realizarán una acción sindical internacional conjunta más en los principales bancos internacionales del continente.

La Acción Sindical empieza el día 19 de septiembre, con actividades en el grupo Santander; sigue el día 20, con acciones en el grupo BBVA; el día 21, en el Grupo ABN AMRO y finalizará el día 22, en el grupo HSBC. En esta jornada, los trabajadores se presentarán en forma unificada en varios países con reivindicaciones específicas en cada banco, exigiendo respeto, ampliación de derechos y fortaleciendo sus sindicatos locales y la organización internacional de los bancarios.

La lucha de los trabajadores por más y mejores derechos, además de las condiciones de trabajo, es internacional. Al final de cuentas, el empleador es el mismo, independientemente del país en que el bancario esté.

La organización de la jornada se definió durante la 2ª Reunión Conjunta de las Redes Sindicales de Bancos Internacionales, realizada en abril, en San Pablo, Brasil, promovida por el Comité de Finanzas de la CCSCS, UNI-Américas Finanzas y el Proyecto de Acción Frente a las Multinacionales de la CUT/Brasil y FNV/Holanda, con el apoyo de la CIOSL/ORIT, Organización Regional Interamericana de Trabajadores. Una de las deliberaciones de la reunión fue la creación de la base de datos sobre las condiciones de trabajo y beneficios de los empleados de los cuatro bancos (ABN AMRO, BBVA, HSBC y Santander) en todos los países representados por esas entidades.

www.cioslorit.org (noticias sept 2006)

▶ Campañas dirigidas a los consumidores/as

Otra estrategia implementada por las organizaciones sociales son las campañas dirigidas a las/os consumidoras/es que denuncian la explotación laboral o el deterioro ambiental por parte de las empresas en los países pobres. Las organizaciones de los países ricos pueden establecer relaciones estratégicas con las ONGs del sur y a través de su disponibilidad de más recursos y poder relativos, desarrollar campañas de concientización a consumidores/as y denunciar las condiciones laborales o los impactos ambientales en que las empresas basan sus cuantiosas ganancias.

▶ Monitoreo del cumplimiento de códigos de conducta de las empresas

De manera creciente las empresas adhieren de manera voluntaria a políticas de responsabilidad, o se comprometen a cumplir códigos de conducta en materia de derechos laborales, ambientales, etc. Estas políticas son a veces enunciados dirigidos a mejorar su imagen con los consumidores, pero también son instrumentos que pueden ser monitoreados por ONGs o sindicatos y denunciado su incumplimiento. El desarrollo de los códigos de conducta suelen no ser ya responsabilidad de una empresa individual, sino por sectores o conjuntos de sectores, que adscriben a códigos estandarizados. En su desarrollo, las empresas tratan de que participen también los sindicatos y grupos de la sociedad civil.

En el contexto actual de desregulación y disminución del poder de los Estados, se debe prestar mucha atención al impacto de los códigos y sistemas de monitoreo sobre la legislación laboral y su cumplimiento.

Un código voluntario podría también incluir disposiciones que definan los pasos que deben tomar las empresas para asegurar el cumplimiento de sus proveedores con la ley, tales como requerirles la participación en inspecciones periódicas o auditorías de los ministerios de trabajo.

Los códigos pueden también requerir que las empresas revelen información sobre sus proveedores, así como sobre el uso de subcontratistas y trabajadores a domicilio. Dicha información ayuda a los sindicatos y grupos interesados en la investigación de violaciones a la legislación laboral.

▶ Acciones de denuncia en escenarios globales

Las organizaciones sociales están también aprovechando las Cumbres Gubernamentales para realizar denuncias de comportamiento de las

empresas. Recientemente, y en ocasión de la Cumbre Unión Europea-América Latina en Viena (marzo, 2006) organizaciones de ambas regiones realizaron el Tribunal Permanente de los Pueblos sobre las Transnacionales europeas, para hacer visible y denunciar el comportamiento de las empresas que se estaban desempeñando de manera deficiente en América Latina.

El tribunal proponía la exposición de casos a partir de una investigación centrada en el rol crecientemente dominante de las CTN europeas en áreas estratégicas tales como el sector de servicios, la infraestructura, el petróleo, el agua, las finanzas y las telecomunicaciones. Se solicitaba en particular el análisis de las amenazas referidas a la soberanía política, la política de desarrollo, la autonomía económica y la democratización en América Latina. Testigos y expertos presentaron los casos documentados y también respondieron a las preguntas realizadas por los miembros del jurado. Los casos cubrieron varias áreas de actividad de las TNC y su impacto sobre: los recursos naturales, los derechos de los trabajadores, los servicios públicos –con énfasis particular en la provisión de agua, saneamiento y electricidad–, el rol del capital financiero global y el rol de las TNC en el sector de las finanzas de América Latina, la cadena alimentaria y la diversidad agrícola, y la industria del gas y del petróleo (www.enlazandoalternativas.org).

El jurado resaltó la complicidad de los gobiernos europeos que apoyan y sostienen a sus CTN, así como sobre el rol que asumen instituciones internacionales tales como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, el Fondo Monetario Internacional y la Organización Mundial del Comercio, el Banco Europeo de Inversión, las agencias oficiales de crédito y las agencias nacionales de cooperación al desarrollo como catalizadores de las actividades explotadoras de las CTN. Asimismo, consideraron los casos de privatización de servicios públicos fomentados por las corporaciones (en particular referidos al agua, el saneamiento y la energía), uso y extracción de recursos naturales, prospección petrolera, prácticas de agro-negocios y explotación de la tierra, expansión de plantaciones de monocultivo para la producción de pulpa de celulosa, y la responsabilidad de bancos europeos en la liberalización del sector financiero en varios países de América Latina.

En las conclusiones destacaron:

▶ Amenazas al derecho al acceso a los servicios básicos esenciales. El agua ha sido transformada en una mercancía, por encima de su consideración como derecho básico. Las políticas de comercialización y distribución implementadas

por las CTN, con el apoyo de las instituciones financieras internacionales, impiden que amplios segmentos de la población (principalmente los pobres) accedan a un derecho humano fundamental. La privatización y la liberalización de la electricidad ha tenido resultados similares.

▶ Amenazas al derecho a la tierra. La expansión de las plantaciones de monocultivo para la exportación (fundamentalmente soya y pulpa de madera) está destruyendo las formas de vida de los campesinos y pequeños productores rurales, al impedirles el acceso justo y equitativo a la tierra.

▶ Amenaza al derecho a la soberanía y la seguridad alimentaria. La producción industrial de alimentos para la exportación y la privatización de la biodiversidad y las semillas, promovidas por intereses corporativos y las inequidades del comercio internacional, están destruyendo la capacidad de los países latinoamericanos de satisfacción de tales derechos.

▶ Amenazas a los derechos laborales. La llamada “flexibilidad”, la búsqueda de altas ganancias para las inversiones privadas, la necesidad de producir bienes baratos para mercados globales, junto a la represión de los sindicatos de América Latina, debilitan los estándares laborales básicos. Más aún, las TNC usan proveedores baratos de fuerza de trabajo para mantener los costos bajos, expandiendo un sector informal ya muy grande.

▶ Amenazas a los derechos de los pueblos indígenas. TNC europeas y gobiernos latinoamericanos colaboran en la invasión y explotación de los territorios de los pueblos indígenas sin que se cuente con el consenso o la participación de las comunidades afectadas, violando en consecuencia sus derechos fundamentales y su identidad cultural.

▶ Amenazas a los derechos ambientales. La negligencia y el abuso por parte de las corporaciones transnacionales europeas en ecosistemas frágiles en términos de biodiversidad y vida silvestre (hotspots), así como en bio-regiones claves para la estabilización climática, han aumentado la deforestación por razones económicas, contaminado las aguas y expandido la infraestructura, resultante en una sustancial deuda ecológica que contradice el compromiso público de la UE con el desarrollo sustentable. La explotación irresponsable de los recursos naturales –por ejemplo gas y petróleo– en manos de TNC europeas ha provocado graves y profundos impactos ambientales tanto a escala local como, en última instancia, a escala global.

▸ Amenazas a los derechos políticos y civiles. Las corporaciones transnacionales europeas pueden desarrollar sus actividades sin ser perturbadas gracias a la complicidad de gobiernos locales y nacionales. Todo esto puede ocurrir a pesar del rechazo popular, dado que los mismos gobiernos no dudan en reprimir la disidencia y la movilización ambiental, social y sindical.

■ CONCLUSIONES

Los Tratados Bilaterales de Inversiones, la Inversión Extranjera Directa, el comportamiento de las Corporaciones Transnacionales no son los temas de debate y análisis más habituales de los movimientos sociales y de mujeres, sus contenidos y acciones generalmente pasan desapercibidos y se conoce poco de sus impactos concretos en materia de empleo, derechos laborales y ambientales.

Más aún, a pesar de que se las identifique, las CTN son consideradas como entidades con un poder enorme, frente al cual estados y sociedad civil quedan inmovilizados e impotentes.

Sin embargo existen diversas estrategias y algunos instrumentos y acuerdos internacionales que los movimientos sociales pueden implementar para poner límite a las inversiones, develar las sobrepromesas de crecimiento y creación de empleo que suelen difundir las CTN para lograr la adhesión de la ciudadanía y denunciar sus abusos e impactos negativos.

Esta acción es compleja y requiere la articulación multisectorial de organizaciones sociales que actúan sobre temáticas diversas y definir alianzas estratégicas en el nivel nacional y global para implementar acciones exitosas. ▣



■ **Intervenciones
de los/as participantes**

- Selección de ejercicios
- Selección de estudios de caso
- Ejemplos de participaciones en los foros

SELECCIÓN DE EJERCICIOS Y ESTUDIOS DE CASOS

Como mencionamos en la introducción, la metodología del seminario incluyó la realización de ejercicios y estudios de caso con el fin de aplicar los conceptos vertidos en el mismo y activar la interacción entre docentes y participantes.

Las guías para la realización de ejercicios fueron diseñadas para explorar y sistematizar el conocimiento de las/os participantes e identificar las principales políticas y tendencias que afectan la situación de las mujeres, examinando las interdependencias del libre comercio y los acuerdos comerciales que se negocian en la Región. Los temas principales fueron:

- Impactos de las actuales negociaciones en la OMC (Agricultura y NAMA) y diferencias por género
- Riesgos que enfrentarían las mujeres en términos de seguridad alimentaria y acceso a los servicios básicos a partir de la relación comercial entre los bloques subregionales (MERCOSUR, Centroamérica, CAN, Cotonú) y la UE.
- Principales conductas empresariales (intereses, respeto por los derechos laborales y ambientales, etc.) y beneficios y perjuicios que representan para el país y las trabajadoras las empresas transnacionales de origen europeo que están actuando en América Latina.

Contar con estudios de caso sobre experiencias locales, nacionales o regionales, permiten acercar la teoría a la práctica y las decisiones económicas a la realidad cotidiana de las personas. En este sentido, se solicitó a las/os participantes relevar una experiencia de incidencia sobre las decisiones comerciales a nivel local/nacional/regional, focalizando especialmente en la participación de las mujeres en campañas, protestas, debates, etc. en relación a los acuerdos comerciales y elaborar hipótesis de los motivos de esa participación, impactos posibles del acuerdo, sectores beneficiados y perjudicados, etc. Asimismo, se tratará de establecer vínculos entre los niveles micro y macro.

PARTICIPACIONES EN LOS FOROS

Los dos foros de debate representaron oportunidades para sostener ricas discusiones, intercambiar experiencias y construir conocimiento colectivo. Se trataron la relación entre América Latina y la Unión Europea y sus diferencias con Estados Unidos; las características de los acuerdos entre AL y la UE; el impacto de las empresas transnacionales instaladas en la región y el rol de la sociedad civil y las organizaciones de mujeres en el contexto de la globalización, entre otros temas.

En este apartado se presenta una selección de trabajos e intervenciones de las/os participantes, los que han sido editados debido a limitaciones de espacio.

▣ Selección de ejercicios

■ IMPACTOS DE LAS NEGOCIACIONES DE LA OMC EN REPÚBLICA DOMINICANA: TRABAJO TENTATIVO, Y SUS REPERCUSIONES EN MATERIA DE GÉNERO | Elvia M. Acosta (República Dominicana)

La República Dominicana es una economía pequeña y abierta y desde sus inicios ha tenido una rezagada y luego importante inserción en el mercado mundial a través de su relación con los Estados Unidos y luego con el resto de los países del Caribe y de la Región mediante los acuerdos que ha firmado, como el CARICOM y la Iniciativa de la cuenca del Caribe (ICC), con el cual se otorgan franquicias arancelarias para que las exportaciones dominicanas entren libre de aranceles al mercado norteamericano.

Otro elemento importante para el desarrollo de las zonas fue el acuerdo multifibra (AMF) de 1974, sustituido por el acuerdo de textiles y vestidos (ATV) en 1995, que llegó a su fin en enero de 2005. Ambos acuerdos regulaban las exportaciones de textiles y vestidos, en donde se aplicaban restricciones cuantitativas cuando los productos no poseían un alto valor agregado norteamericano. Tanto el AMF como el ATV se constituyeron en puntos importantes para el desarrollo de las zonas francas, donde el sector de confecciones tiene un rol importante por sus exportaciones que constituyen más del 50%.

Este modelo que se caracteriza por la maximización del trabajo y la reducción de costos exige una mano de obra que corresponda con tales características, es por ello que la principal contribución de dicho sector ha sido la creación de empleos y la mayor participación de la mano de obra femenina. Este sector ha sido clave para la participación de la mujer dentro del mercado laboral dominicano, la cual era mínima hacia décadas anteriores. Además, la participación de la mujer ha ido en aumento en sectores claves como comercio, servicios y finanzas. Sin embargo, hay que destacar que la contratación de estas mujeres en las zonas francas responde a características peculiares como el criterio de bajo salarios, de mano de obra secundaria y con escasa capacitación.

Los posibles impactos de las negociaciones del país pueden ser estudiados dentro de los impactos del DR-CAFTA sobre la producción nacional. Este acuerdo traerá un desmonte arancelario progresivo para los productos, lo que beneficia-

rá en cierta medida a los consumidores que tendrán mayor poder adquisitivo.

Como parte de la fuerza laboral, este acuerdo será beneficioso porque en cierta medida aumentarán las empresas dedicadas a la exportación que se vieron seriamente paliadas con la apreciación del tipo de cambio y sobre todo zonas francas que despidieron a cientos de mujeres de la industria textil por la finalización del acuerdo de textiles y vestidos. Pero, de igual forma, mientras el país no se suscriba a exportar productos de mayor valor e intensivos en capital, los efectos de los beneficios de este tratado estarían por verse.

En la medida que el desmonte arancelario tenga mayor rejugue dentro de la economía mundial, será afectado el empleo y la producción nacional, sobre todo la agrícola, que tendrá que luchar con productos subsidiados e intensivos en capital como es el caso de los norteamericanos. Y sobre todo que mucho del empleo femenino dentro de esta rama no se traduce como empleo formal sino como método de autoconsumo con baja productividad.

Muchas autoras señalan que los efectos de la liberalización tienen dos matices: favorece el empoderamiento de las mujeres con respecto de los hombres en el mercado de trabajo, por otro lado, muchas de las empresas que serán favorecidas con la apertura comercial concentran un mayor empleo femenino. Aquí se debe ver cómo hacer cumplir los derechos de las/os trabajadoras/as donde se garanticen las normas laborales y contribuyan a la igualdad y equidad de género.

Un punto a destacar es que la firma de este acuerdo pone de manifiesto la liberalización de los servicios básicos, que en el caso de las mujeres es una mayor carga social porque son las que trabajan en el cuidado de enfermos, guardería, etc. Esto es, servicios públicos limitados a consecuencia de que el gasto social se verá disminuido por la reducción en los ingresos del gobierno vía la reducción de los aranceles.

■ LAS NEGOCIACIONES DE LA OMC Y SUS POSIBLES IMPACTOS | Lida Margarita Núñez Uribe (Colombia)

El escenario en que se han desarrollado las negociaciones sobre comercio internacional de la Ronda de Doha ha sido tan complejo como el que

caracterizó la Ronda de Uruguay (1986-1994).⁶⁵ La Ronda de Doha generó importantes expectativas para los países del sur por dos razones fundamentales. La primera, relacionada con la idea de que el comercio multilateral podría tener un papel fundamental en la promoción del desarrollo económico y en el alivio de la pobreza. La segunda, relativa a la acción interrelacionada de los gobiernos del G-20, que en algún momento se pensó podría situar los temas más urgentes para el sur, ante la propuesta conjunta de los Estados Unidos y la Unión Europea por imponer una nueva apertura de mercados. Sin embargo, los nulos avances logrados en las negociaciones durante 2004 y en la ministerial de Hong Kong en diciembre de 2005, reflejaron un escenario que tendía a diluir los compromisos sobre promoción del desarrollo y la creación de mayores espacios políticos para los países en desarrollo.

De los cerca de 300 acuerdos comerciales registrados por la OMC, la mayoría son Tratados de Libre Comercio, lo que ha ido configurando la superposición de mecanismos que articulan y a la vez distorsionan el comercio, creando el llamado "efecto spaghetti". Es importante evidenciar que estos acuerdos abarcan una gran abanico de aspectos vinculados al comercio, servicios, inversión, propiedad intelectual, acceso a mercados, entre otros, haciendo que muchos de los temas "sin solución" en la OMC sean arreglados en los acuerdos bilaterales. Además, dichos acuerdos establecen relaciones comerciales y de inversión asimétricas entre los países, perforan el marco normativo de los acuerdos de integración regional y evitan que los países se interrelacionen en grupos de negociación en la OMC en defensa de posturas en favor de los intereses de los países en desarrollo. Asimismo, estos TLC no han vinculado indicadores de impacto relacionados con derechos laborales, derechos humanos, medio ambiente, ni han establecido mecanismos de revisión y evaluación de los compromisos adquiridos, ni de consulta con organizaciones de la sociedad civil.

En este escenario, la reciente suspensión de las negociaciones de la Ronda de Doha es el resultado de la falta de acuerdos para establecer un sistema multilateral más equilibrado y justo, dada la continua insistencia de los países desarrollados, principalmente EEUU y la UE, para que se les conceda un acceso amplio a los mercados de los países en desarrollo para los productos industriales (NAMA) y los servicios (GATTs), al tiempo que se niegan a efectuar una reducción de los subsidios agrícolas.⁶⁶

Desde la perspectiva de los países en desarrollo, las negociaciones no abordaron los temas más sensibles como la generación de trabajos

suficientes, dignos, estables y bien remunerados, brindar alimentos adecuados en precio y calidad para todos; y la diversificación de las fuentes de intercambio exterior para evitar traumatismos en las finanzas estatales⁶⁷.

■ A LÓGICA NEOLIBERAL DA OMC E A VIDA DAS MULHERES | Sarah Luiza Moreira y Adriana Gondim (Brasil)

Pensar sobre a OMC (Organização Mundial do Comércio) e os acordos que esta tem definido entre países e blocos, nos faz refletir sobre de que forma esta organização vê o próprio comércio e o que esta acredita ser desenvolvimento, por ser este o grande alvo da OMC e de todos os países que a compõem. Estes organismos fazem parte e reforçam constantemente uma lógica capitalista e neoliberal que observa o mundo, e as pessoas que estão nele, como objeto de um jogo onde de um lado da mesa estão os que tem poder político e econômico, e do outro lado estão aqueles que querem alçar o status dos primeiros. Com efeito, o comércio entre esses blocos é o resultado de um jogo de forças que parece ignorar os grupos sociais que são diretamente atingidos pelas decisões destas negociações e a soberania de certos Estados-Nações.

O modelo neoliberal de desenvolvimento e a orientação proposta de liberalização do comércio de bens industriais e serviços por parte dos países do sul, em troca da abertura dos países do norte para as exportações agrícolas vem consolidar o agronegócio, baseado na monocultura e no desequilíbrio ambiental. Esses acordos que se orientam pela lógica do lucro em detrimento da lógica do cuidado nos mostram que o que está em jogo é o lucro e não a sustentabilidade da vida humana. Isso coloca em cheque a nossa soberania alimentar considerando que os tratados de livre comércio tem grande influencia no que deveríamos produzir, dessa forma definindo o papel de cada país.

Isso tem implicações no abastecimento agro alimentar, quando a estratégia de produção de alimento se volta para alguns produtos para exportação em detrimento das necessidades de consumo da maioria da população. Nesse caso também é importante ressaltar a questão da segurança alimentar, sempre vista como papel das mulheres, pelo fato destas sempre se responsabilizarem pela alimentação da família, mas não consideradas como sujeitos para se pensar e definir políticas.

A lógica do lucro não considera as atividades necessárias para o desenvolvimento e sobrevivência das pessoas, isto é, o trabalho reprodutivo,

65. Una información más completa puede encontrarse en: Observatorio Social. OMC, las desigualdades Norte-Sur y la geopolítica del desarrollo: las negociaciones del NAMA y su impacto en América Latina y Brasil. ASC, 2005.

66. Información más completa sobre el particular puede encontrarse en: Marioarosa Lorio. Organización Mundial del Comercio: la suspensión de la Ronda de Desarrollo de Doha. IGTN, Ginebra, 2006.

67. Ver "Actualidades de Ginebra", julio 2006.

que na sua grande maioria é de responsabilidades das mulheres, isso acarreta para as mulheres uma sobrecarga de trabalho conseqüente grande desgaste físico. Portanto, refletir sobre isso nos remete a tratar essa questão como problema social, dessa forma responsabilizando os governos, suas políticas e acordos, e não como uma questão privada das mulheres.

Dentre das implicações para a vida das mulheres acrescentaremos a precariedade dos serviços públicos (pela venda destas para multinacionais estrangeiras) tem feito aumentado consideravelmente o trabalho das mulheres, por serem estas responsabilizadas por todas as atividades relacionadas à economia do cuidado.

Contudo, observamos que algumas iniciativas na América Latina de países e estadistas que começam a, por diversos motivos, perceber a necessidade de criar uma nova forma de ver as negociações entre os países, ou seja, de fazer com que a relação entre os povos passe a ser de integração entre os povos e não de competição entre estes. Alternativas nesse rumo tem sido pensadas por países como Venezuela e Bolívia e acompañadas por organizações da sociedade civil que tem visto com bons olhos essas propostas que põem em pauta questões como soberanía nacional, cooperación entre os povos, preservação do meio ambiente e diminuição das desigualdades sociais. É necessário, no entanto, incluir aí a visão das mulheres nesses processos políticos de negociação ainda tão masculinos.

■ A DIEZ AÑOS, ¿OM... PACIENCIA... C? | Cecilia Gordano (Uruguay)

La continuidad de la OMC como organismo rector de los destinos de la economía mundial está hoy prendida con alfileres, ante la inconclusa Ronda de Desarrollo de Doha iniciada en 2001. Para un país pequeño y en desarrollo como Uruguay, la continuidad de las negociaciones en la OMC resultan cruciales para establecer pautas de conducta ante propuestas de liberalización comerciales como las que en este momento se discuten con EE.UU.

Las discusiones en la OMC se acaloran en el capítulo sobre Agricultura, cuando los planteos de las potencias económicas exigen por un lado la apertura absoluta de los mercados del mundo para colocar sus productos y, por otro, se niegan rotundamente a eliminar los **subsídios** internos y de apoyo a sus exportaciones. Cuando los proteccionismos "legales" no alcanzan, se apela a métodos menos éticos como el **dumping**. Y así la producción agrícola de los países en desarro-

llo difícilmente puede competir con los productos subsidiados ni en casa ni afuera, agregando un obstáculo más a modelos productivos de por sí frágiles por tratarse mayoritariamente de materias primas o bienes poco industrializados, con muy poco valor agregado.

Para Uruguay es estratégica la producción y exportación de carne, lácteos, cereales, textiles y cítricos. Se vuelve necesario ampliar los mercados de exportación de estos bienes, incluso más allá del MERCOSUR, pero con las garantías de acuerdos de comercio justo y trato equitativo. Sin embargo, hay pocas esperanzas cuando en el acuerdo de Hong Kong se propone terminar con los subsidios a las exportaciones agrícolas en el 2013, y se sabe que para entonces Europa, por ejemplo, habrá realizado subsidios por valor de USD 55 mil millones⁶⁸.

Otro tema que subyace en las negociaciones sobre Agricultura en la OMC es el de la **soberanía alimentaria**, que involucra directamente a las mujeres "productoras de alimentos (...) y responsables de la nutrición familiar"⁶⁹. En su significado más amplio, este concepto abarca aspectos relacionados al "desarrollo rural, el empleo en las zonas rurales y la salud y bienestar de las familias y comunidades rurales"⁷⁰. La proliferación de agroindustrias y la explotación extensiva de los campos han desplazado a los componentes de los pequeños predios familiares rurales hacia zonas urbanizadas. "En los pequeños establecimientos familiares se ha producido una 'proletarización' y asalarización de sus integrantes"⁷¹ que afecta a hombres y mujeres.

A ello se suman las amenazas que la mercantilización de la naturaleza y sus recursos tienen sobre la biodiversidad y las poblaciones locales. "El uso de un modelo de desarrollo no sustentable y el fomento de una cultura que promueve un modo de consumo que favorece la concentración a través de la privatización (...) afecta la estrecha relación entre cultura, modos de consumo y concepciones de desarrollo, característica de las culturas rurales (...) donde existen prácticas, saberes y formas de relación con el hábitat"⁷² específicas y singulares que deben ser respetadas, pero que están ausentes de las negociaciones multilaterales.

■ IMPACTOS DE LAS NEGOCIACIONES DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO EN COSTA RICA | Shirley Gayle (Costa Rica)

En 1989, Costa Rica firmó el Protocolo de Adhesión al GATT y fue ratificado un año después en la Asamblea Legislativa. Desde entonces, el

68. BELLO, W. Op Cit.

69. RILEY, M. La Política Comercial de EE.UU. en la OMC y Latinoamérica: consecuente y compleja en Negociaciones en la OMC y sus impactos en las Américas. Org. Graciela Rodríguez. Fundación Heinrich Böll, IGTN y Equit. Rio de Janeiro, 2005. p43

70. Ídem

71. VITELLE, R. La situación de las mujeres rurales en Uruguay. FAO.RLC Montevideo, 2003

72. Red CBDC-Latinoamérica. Las curadoras de semillas en revista Biodiversidad N°47. Redes AT-GRAIN. Montevideo, 2006

país ha enfocado sus esfuerzos de negociación en los temas de agricultura, servicios, modernización del sistema de solución de diferencias, fortalecimiento de los acuerdos que establecen disciplinas para evitar prácticas proteccionistas, inversión, condiciones de acceso a productos de la tecnología de la información y facilitación del comercio.

En las negociaciones sobre agricultura, el objetivo principal que persigue Costa Rica es el establecimiento de un sistema de comercio agrícola equitativo y orientado al mercado, situando al comercio de bienes agrícolas en el mismo plano que el comercio de los demás productos. A pesar de la posición de Costa Rica sobre respetar las realidades individuales de cada país y el apoyo a la eliminación de los subsidios a los productos, especialmente agrícolas, que tienen los países desarrollados; en la realidad se observa el impacto que poco a poco van teniendo estas medidas en la cotidianidad de los productores costarricenses.

▪ El caso del frijol

Tradicionalmente, nuestros productores campesinos han sembrado frijol tanto para consumo familiar, ya que es parte de la dieta diaria del costarricense, como para el mercado nacional como una forma de percibir ingresos.

A raíz de la importación masiva de frijol que se ha presentado en los últimos meses, especialmente de China, los frijoleros han tenido que almacenar más de 6,000 quintales debido a que los empacadores prefieren adquirir el frijol importado. Esto provocó que el gobierno anunciara un alza de 5% a 30% en el arancel del frijol importado con el fin de evitar que se embodegue la cosecha de los productores nacionales.

▪ El caso del banano

El banano es el principal producto de exportación agrícola de Costa Rica. Tradicionalmente el cultivo del banano en Costa Rica se asocia con el progreso y empleo comunitario de una de las zonas más pobres del país como es la provincia de Limón.

Actualmente, las condiciones de acceso al mercado del banano costarricense que impuso la Unión Europea es un fiel ejemplo de la actitud e intenciones de los países desarrollados que continúan siendo los principales actores de las barreras al comercio.

▪ El caso del azúcar

El azúcar, tal vez sea el único producto agrícola costarricense que realmente se beneficia de las negociaciones comerciales ya que los gran-

des consorcios azucareros del país están en manos de algunos políticos influyentes. Un tratado de libre comercio como el que se pretende ratificar en Costa Rica, con Estados Unidos y República Dominicana, beneficiaría a la minoría de productores nacionales.

▪ El caso del arroz

En las negociaciones comerciales, especialmente con el TLC con Estados Unidos y República Dominicana, el arroz fue el gran perdedor ya que al renunciar Costa Rica a la salvaguardia agrícola, los productores de arroz buscaron la forma de excluir el producto de las negociaciones (se hicieron manifestaciones en las calles y denuncias en los medios) para mantener el arancel actual del 35% para el arroz importado. Como esto no era posible se logró un acuerdo de desgravación arancelaria en 15 años y se optó por un volumen de salvaguardia de activación del 10% del volumen de la cuota. Sin embargo, Costa Rica renunció a esta salvaguardia ante la solicitud de los norteamericanos.

■ IMPACTOS DEL MERCOSUR DESDE LA PERSPECTIVA DE GÉNERO | M. Andreina Moreira Montes de Oca (Uruguay)

Para incorporar la equidad de género en el análisis del MERCOSUR, me pregunto básicamente: ¿en qué sectores están mayoritariamente ocupadas las mujeres del MERCOSUR? y ¿qué representación tienen en los órganos del MERCOSUR?

Para responder a la primer pregunta me apoyo en estudios realizados por Paola Azar, incorporando información del período 1991-2000, para Uruguay se puede decir que hay una pauta exportadora nacional dependiente de la especialización agroindustrial, la tasa de ocupación de las mujeres pasa del 40% en 1990 al 44.1% en el 2000 y el único país de la región que tiene una ocupación por encima del 40 es Brasil. Incorpora también aspectos que hacen al desarrollo del sector servicios hasta el 1995, donde las mujeres tienen altas tasas de ocupación, pero el freno al crecimiento incluso el deterioro de la actividad del sector implica que las mujeres serían las más perjudicadas.

Por otra parte también el desarrollo del modelo agro-exportador implica varias puntas a destacar, el aumento de la tasa de actividad de las mujeres, exportaciones con baja incorporación de mano de obra, implica mayor desempleo, de ahí que resalte dos aspectos que me parecen relevantes: Por un lado la expansión de las exportaciones sin aumento del empleo y tampoco de la participación femenina. Por otra parte el aumento de las importacio-

nes perjudicando la ocupación femenina que era importante en los sectores de producción que estas importaciones desplazaron.

En cuanto a la representatividad que tienen las mujeres en los órganos del MERCOSUR, para mí relevante, ya que promover la participación femenina en los ámbitos de negociación debería ser uno de los aspectos para ir incorporando elementos de género en las negociaciones. Me pregunto si los acuerdos incorporan o no medidas que atiendan los problemas de inserción femenina en los distintos sectores, es decir si se privilegia la caída de tal o cual arancel como forma de privilegiar la ocupación femenina en el sector.

A mi análisis incorporo la integración de algunos órganos del MERCOSUR, como forma de ir desentrañando la presencia o no de mujeres. Como se observa, la evidencia habla por sí sola:

- ▣ Consejo del Mercado Común: Integrado por ministros de economía y cancilleres de los estados partes, la única mujer es la ministra de economía Argentina, ya que la Canciller paraguaya fue sustituida por un hombre.
- ▣ Grupo Mercado Común: 28 miembros, la delegación argentina y brasilera no tiene representación femenina, los paraguayos incorporan 1 mujer y la delegación uruguaya incorpora 4 mujeres.
- ▣ Órgano de Comercio del MERCOSUR: 8 integrantes 1 miembro titular, 5 Coordinadores Nacionales y 2 Coordinadores Nacionales Alternos. Solo 1 mujer, la Coordinadora Nacional Alternativa Uruguaya.
- ▣ Foro Consultivo Económico Social: 11 miembros sin representación femenina.
- ▣ Comisión Parlamentaria Conjunta: 74 miembros, en Argentina representación de 16 personas hay 2 mujeres, Brasil 21 personas no hay mujeres, Paraguay 19 integrantes 1 mujer y Uruguay 18 integrantes no hay mujeres.
- ▣ Secretaría del MERCOSUR, Foro consultivo de Municipios, estados federados, Provincias y Departamentos del MERCOSUR sin datos.

■ IMPACTOS DE LA APERTURA ECONÓMICA EN AMÉRICA LATINA | Gustavo Delgado Pinto y Mitzi Salinas Ballón (Perú)

A lo largo de la década de 1990, el déficit comercial en productos industrializados creció de forma exponencial, con mucha más rapidez que los superávits comerciales en productos agrícola-

les de la región. Además, América Latina está mal posicionada en los segmentos más dinámicos del comercio internacional. En efecto, es necesario destacar que la poca inserción en los sectores más intensivos en tecnología depende del comercio regional y de los acuerdos de integración vigentes.

Si se aprueba NAMA en los términos en que está planteado, la perspectiva es de regresión aún más acentuada de la inserción latinoamericana en el comercio internacional, aproximando dos de las mayores economías de la región, el Brasil y la Argentina, a los casos chileno y mexicano, pero con más desventajas, debido al nivel del adelanto industrial ya alcanzado y del volumen del comercio intramercosur. La divergencia de posición entre estos cuatro países en las negociaciones de NAMA refleja, por lo tanto, sus diferentes opciones de inserción internacional. Una nueva apertura regional, tal como la que proponen los países desarrollados en NAMA, tendería a incrementar las tasas de desempleo e informalidad de América Latina, además de debilitar el potencial de expansión de los respectivos mercados internos, así como el de un mercado regional más amplio.

► El desarrollo rural y seguridad alimentaria en Perú

Los agricultores de las regiones andinas del Perú sufren en su mayoría las consecuencias de vivir cerca de las transnacionales mineras, que para poder completar sus procesos de selección de minerales, toman el agua de las lagunas a tal dimensión que muchas de estas, hoy están secas, lo que deja sin agua a muchos agricultores afectados por el escasez de la misma, dejando sus cultivos (único medio de creación de ingresos) sin el vital líquido para su consumo y riego de sus plantaciones, aumentando así la extrema pobreza en la que están viviendo.

La exigua cosecha de sus productos no provee ingresos que cubran los servicios básicos para su subsistencia, por tanto el acceso a la educación es un costo que no pueden asumir, lo que trae consecuencias fatales para las mujeres agricultoras, que en su mayoría cuentan tan solo con educación primaria que no les brinda, ni da oportunidades de cambiar su situación y desarrollar sus capacidades, viviendo una continua discriminación, violencia, falta de representatividad, subsidiando a sus familias sin reconocimiento y sustituyendo el papel del estado ausente.

La discriminación sufrida por las mujeres del campo en la provincia de Caraz es un ejemplo claro de la violación y falta de reconocimien-

to de sus derechos como humanas; sufriendo la marginalidad en un sistema que no atiende sus necesidades, sin educación, sin servicios básicos que prevean el bienestar de su salud, víctimas además de la contaminación y de la escasez del agua que muchas corporaciones mineras dejan tras su paso.

■ **RETOS PARA LA INCLUSIÓN DE LA PERSPECTIVA DE GÉNERO EN BOGOTÁ EN EL MARCO DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES Y LA SEGURIDAD ALIMENTARIA** | Maura Nasly Mosquera (Colombia)

Para hablar de los riesgos que enfrentan las mujeres respecto a la seguridad alimentaria es imprescindible tener claro el concepto de seguridad alimentaria. Las conclusiones del Departamento de Desarrollo Sostenible de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación FAO en sus informes de documentos regionales⁷³, afirman que género y seguridad alimentaria están estrechamente relacionados, y en una forma simplista, declaran que se ha registrado un creciente reconocimiento de la decisiva importancia de la contribución de las mujeres a la seguridad alimentaria y que en la mayoría de los países en desarrollo, las mujeres rurales constituyen el pilar de la agricultura de pequeña escala, del trabajo agrícola y de la cotidiana subsistencia de la familia; pero las mismas suelen carecer de acceso a los servicios agrícolas.

En el documento “La Posición de Bogotá frente al Tratado de Libre Comercio TLC –que negocia el gobierno de Colombia con Estados Unidos”, tenemos que la política de seguridad alimentaria se sostiene en dos pilares: la oferta de alimento y el acceso a ellos, refiriéndose este último a las condiciones de producción de estos bienes. Distinguen entre dos actores, por un lado, se encuentra el productor tradicional que se caracteriza por ser el pequeño cultivador, de corte minifundista, disperso en la geografía regional, con dificultades de acceso a los mercados. De otra parte, se encuentran los medianos y grandes productores tecnificados, concentran la mayor proporción de tierras fértiles, mejor acceso a los mercados, asistencia técnica, mano de obra calificada, semillas certificadas y utilización de agroquímicos. Con estos fundamentos, el gobierno distrital concluye que frente al TLC la posición de Bogotá debe ser proteccionista ante la producción básica alimentaria y con relación al acceso a los alimentos, y la posición es tratar de dilatar las negociaciones para que transcurra el plazo de la administración Bush.

► **Implicaciones y efectos de las negociaciones comerciales sobre las mujeres**

Según María Adela Rivera –Santander Mieses⁷⁴, no se pueden plantear formulas como cláusulas de género o negociar avances cuando en su integralidad las propuestas de las negociaciones comerciales excluyen a las mujeres, nos invisibilizan o discriminan en las nuevas transformaciones sociales y económicas.

Además le agrego, al problematizar el valor atribuido a la participación de las mujeres en la economía como sujetos tutelados y objetos de consumo, está convocando la construcción colectiva del movimiento social de mujeres y las organizaciones de mujeres para que con las mujeres rurales y las involucradas en los programas de agricultura urbana y periurbana en Bogotá se desarrollen procesos creativos para mejorar la base productiva; para que las estrategias de ayuda alimentaria de los comedores populares no impidan la defensa de la seguridad alimentaria, que pasa por evitar la importación masiva de alimentos, aprovechar los alimentos nacionales y estimular la diversificación productiva y alimentaria de la población y en especial de las mujeres.

La seguridad y la soberanía alimentaria deben ser compatibles con la equidad social, cultural y de género en la producción, el acceso y la distribución de alimentos apropiados. Este enfoque implica una dimensión cultural, educativa y productiva, que debe estar en función de rescatar la identidad, las prácticas y métodos de la agricultura campesina.

Como integrante del Programa de Justicia de Género de la Oficina de la Política Pública de Mujer y Géneros de Bogotá, acojo lo que propone de Rivera-Santander, acerca de que además de la necesidad de profundizar en los enfoques teóricos hay que incorporar a esta perspectiva de equidad de género, la de derechos humanos y qué está pasando con estos en relación a las negociaciones comerciales, como también en torno a los derechos humanos de las mujeres.

■ **CODENSA: ENERGÍA ELÉCTRICA PARA BOGOTÁ: ¿PARA QUIÉN?** | Andrea Bonilla (Colombia)

La historia oficial de CODENSA nos dice que esta se conformó tras la más grande crisis financiera en la que cayera la Empresa de Energía de Bogotá durante la década de los años 90. Dicha crisis se originó, por una parte, por la gran deuda adquirida con la construcción de

73. FAO, Género y Seguridad Alimentaria. Informe de documentos regionales. Copia electrónica.

74. Rivera-Santander Mieses, María Adela. Acceso a mercados, un enfoque de género, efectos sobre las mujeres del libre comercio y los acuerdos comerciales. Ponencia para CORDAID.

la represa de El GUAVIO, y por otra parte, por el Régimen Tarifario de 1990-1995, que obligó a la empresa a suministrar el servicio a precios por debajo de sus costos. Como salida a esta crisis, el gobierno colombiano implementó la sustitución de la deuda por una inyección de capitales privados, nacionales o extranjeros. Para realizar la Capitalización, se crearon tres empresas: **Emgesa** para manejar el negocio de generación, **Codensa** para manejar el negocio de distribución y comercialización, y la **nueva EEB** (Empresa de Energía de Bogotá) que conservó el negocio de transmisión.

Codensa SA tiene por objeto la distribución y comercialización de energía eléctrica dentro del territorio nacional, y la ejecución de las actividades afines, conexas, complementarias y relacionadas con su distribución y comercialización. Si bien la Empresa de Energía de Bogotá, que representa al sector público, se constituye como el accionista mayoritario al poseer el 51.51% de las acciones, el 15% de sus acciones son de tipo preferencial sin derecho a voto, por lo que el control de la empresa quedó irremediablemente en manos de los accionistas privados.

▸ Las mujeres, principales víctimas

Por una parte, puede afirmarse que las mujeres trabajadoras se ven directamente afectadas por las políticas laborales adoptadas por la empresa, sin que esto requiera la generación de un marco normativo propio empresarial: Codensa se rige por la legislación laboral colombiana, que no se caracteriza precisamente por ser la más protectora de los derechos de los trabajadores, y en especial en el caso de las trabajadoras, para quienes los procesos de flexibilización y reforma laboral han significado un veloz retroceso de los derechos adquiridos con largas luchas. Poco a poco, los restringidos mecanismos que escuetamente habían logrado para subsanar los daños de la discriminación laboral por sexo, han ido desapareciendo entre las pruebas de embarazo obligatorias y los contratos a término indefinido, la generalización de la contratación por OPS (orden de prestación de servicios), entre otros.

Responsabilidad social de la empresa: consiste en el desarrollo de programas sociales, dentro de los cuales el más conocido es el de las brigadas energéticas (la empresa realiza jornadas gratuitas de revisión de instalaciones de energía eléctrica en los barrios más pobres de Bogotá que **tengan los niveles más bajos de morosidad** en el pago de la factura Codensa). En ningún caso los programas “sociales” desarrollados por la empresa se encuentran direccionados a aminorar los perjuicios sociales generados por las reglas de acceso y permanencia en este

servicio de las comunidades más pobres, donde principalmente se encuentran mujeres.

Por otra parte, se ven afectadas de manera importante las mujeres usuarias, pues el dominio del sector privado sobre la empresa modifica los mecanismos de negociación con ella en temas como mora por no pago, y subsidios⁷⁵ y tarifas. Esto afecta principalmente a las mujeres pobres, que frente a la imposibilidad de asumir el pago del servicio y de negociar satisfactoriamente con la empresa, deben buscar formas alternativas para proveerse del servicio, o redistribuir los gastos familiares en detrimento de la alimentación, con la consecuente pauperización de la calidad de vida.

■ IMPACTOS DEL PLAN PUEBLA PANAMÁ |

Cynthia Bitar Tessán (México)

El rápido avance de los acuerdos de libre comercio en el continente amenaza con despojar recursos naturales, cultura y libertad a millones de personas. Uno de los pilares básicos de la tan ansiada integración económica América-Europa-Asia es el Plan Puebla Panamá (PPP).

El PPP abarca los estados mexicanos de Puebla, Oaxaca, Guerrero, Veracruz, Tabasco, Chiapas, Campeche, Quintana Roo y Yucatán así como a diversos departamentos de Belice, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. La participación de México consiste, básicamente, en instalar la infraestructura física necesaria para la continuación del TLCAN y la implantación del ALCA. Formalmente, el plan inició en 2001. Contempla la construcción, ampliación y modernización de carreteras, puertos y aeropuertos, y la privatización del ferrocarril. Además, incluye ofertas públicas de inversiones para generar energía eléctrica a través de presas, represas y embalses de ríos (plantas hidroeléctricas), turbinas de viento (generación eoloeólica) además de sistemas de aprovechamiento de energía solar y nuclear, así como el establecimiento de extensas redes de distribución. Se espera que en diez años (del 2000 al 2010) este plan ya esté completamente en función.

La Declaración de Mérida de 2002 otorga una alta prioridad a los programas regionales del PPP; también quedó establecida una agenda de compromisos formales en las áreas de educación, salud, prevención de desastres naturales, desarrollo sustentable y comunidades indígenas. Promete, además el desarrollo, con una inversión privada moderna y la aceleración de flujos comerciales, la creación de empleos, prosperidad, progreso, modernización, en suma, “civilización” y beneficios para las

75. Los subsidios se mantienen por las contribuciones del sector público, pues aunque el sector privado debería redistribuir parte de sus ganancias, en términos reales dicha redistribución no se da.

mayorías empobrecidas. Sin embargo, los documentos oficiales del PPP indican que el 80 % de su presupuesto será destinado a carreteras, puertos y otro tipo de infraestructura.

En la economía globalizante, el agua, como uno de los recursos vitales del planeta, es industrializada y aprovechada por monopolios como Coca-Cola y Nestlé para su comercialización embotellada. Después de ser parte de los servicios públicos manejados por los estados-nación, el agua quedará en manos de empresas que cobran caro por ella. Las industrias eléctrica, maquiladora, informática, de alimentos así como las plantaciones forestales, requieren de grandes cantidades de agua para su funcionamiento. Ante esta situación, la vida de ríos, arroyos y manantiales está en peligro: el embotellamiento, desvío de cauces, embalses y otras medidas, la acechan. De continuar así, esta tendencia provocará una grave escasez de agua y una crisis alimentaria en México y –en general– en toda América Latina.

En medio de la disputa por el agua para la generación de electricidad está el río Usumacinta, localizado en la frontera de México y Guatemala. Tanto el gobierno mexicano como empresas privadas han dado a conocer diversos planes para la construcción de una presa hidroeléctrica. A pesar de la constante mención acerca de los proyectos, existe gran hermetismo y no se dispone de información detallada.

La zona donde se pretende instalar las represas alberga miles de restos arqueológicos mayas. Una alianza de ecologistas pidió al gobierno mexicano que cancele la parte del PPP que afecta al río Usumacinta y las zonas arqueológicas. No es esta la única manifestación de rechazo: en Juchitán miles de jóvenes salieron a la calle a gritar su repudio; en Chiapas, ocho comunidades están actualmente asentadas en la región de Los Montes Azules, como una forma de resistir la invasión de las grandes transnacionales que pretenden explotar los recursos naturales de la zona.

Pero, a pesar de las grandes manifestaciones en contra de los planes de explotación de recursos naturales así como en contra del libre comercio, no obstante el enorme descontento social que esto provoca, los gobiernos de México –desde 1982– se empeñan en aplicar políticas de apertura y liberalización de manera rápida y radical sin tomar en cuenta la necesidad de realizar reformas estructurales y por sectores.

■ RELACIONES COMERCIALES ENTRE LA UE Y CAN: ¿UNA POSIBILIDAD MÁS VENTAJOSA QUE LOS ACUERDOS CON EEUU? |

Jenny Pimentel Burgoa (Bolivia) En enero próximo se inician negociaciones entre la CAN y la UE, el interés europeo parece ser una respuesta ante la pérdida de espacios, debido a la firma de TLC entre EEUU y tres países del bloque (Colombia, Ecuador y Perú). La propuesta de Bolivia para iniciar éstas negociaciones, se establece en el documento “Bases para un acuerdo de Asociación CAN-UE en beneficio de los pueblos”.

En la Cumbre de Viena en mayo de 2006 no se pudo llegar a un acuerdo pues Venezuela abandonó la CAN en repudio a la firma del TLC por parte de Colombia y Perú, además que el Presidente de Bolivia ratificó su negativa a firmar un tratado de comercio, sin embargo curiosamente la UE aceptó negociar un pacto comercial diferente a los tradicionales TLC que anteponen los derechos privados al bien colectivo.

En junio de 2006 Evo Morales asumió la presidencia pro tempore de la CAN, ocasión en la que se refirió al Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP)⁷⁶, explicitó la diferencia, con los TLC que negocian los EEUU y lanzó duras críticas a este país. Asimismo los jefes de estado del bloque andino, refirmaron la decisión de avanzar en el fortalecimiento y la consolidación de la integración regional para hacer frente a las negociaciones de los mercados mundiales.

Posteriormente, el diálogo continuó en base a evaluaciones sobre el grado de integración económica –regional alcanzado por la CAN. Una vez que se armonicen los procedimientos de aduana y aranceles, se complete la integración en cuanto a servicios públicos y transporte terrestre, se comenzarán las negociaciones de un acuerdo que incluye tres componentes: **cooperación, diálogo y comercio** (formato utilizado para lo que la UE denomina “asociaciones” o “alianzas estratégicas”), supuestamente distinto a los TLC, porque privilegia la cooperación, no la competencia, reconoce el derecho del Estado a intervenir en el mercado y parte de una base del reconocimiento de las asimetrías, del trato justo y de la equidad.

Culminando los trámites para iniciar conversaciones con el bloque europeo, en septiembre fue depositado, en la sede de la CAN, el Instrumento de ratificación del Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación entre la CAN y la UE. Bolivia estableció una propuesta para fijar las bases de la negociación con la UE, la que fue calificada como “post-neoliberal”, pues plantea la com-

76. El TCP viene a ser algo así como el componente comercial y de intercambio de un proyecto integrador más amplio del eje político La Paz-Caracas-La Habana, denominado Alternativa Bolivariana para los Pueblos de América (ALBA).

plementariedad y busca reconducir los procesos de integración subordinando los aspectos comerciales a las necesidades de desarrollo y búsqueda de soluciones a los obstáculos estructurales que engendran pobreza y desempleo, esto en el marco del respeto a la soberanía e identidad de cada una de las naciones participantes.

Si bien las negociaciones UE-CAN incluyen componentes de cooperación y diálogo, de lo que se tratará básicamente es establecer acuerdos de libre comercio. En síntesis, se diluirán aún más las posibilidades para un desarrollo nacional sustentable y equitativo, puesto que estos acuerdos podrían profundizar las diferencias sociales, en particular aquellas basadas en la condición de género, pues se centran en los aspectos comerciales, dejando de lado las políticas de protección social.

Es importante entonces, vislumbrar que detrás de sus buenas intenciones la UE busca en AL tener control y sentar hegemonía global, respondiendo a los intereses de expansión de sus corporaciones transnacionales, para contar con espacios que permitan una liberalización comercial y flujos de capital, que aseguren nuevos mercados externos para sus empresas en los sectores de su interés.

▣ LA UE EN LA SEGURIDAD ALIMENTARIA EN EL PERÚ | Teresa Salazar Dávila

y Betsey Valdivia López (Perú) Uno de los aspectos importantes con relación a la seguridad alimentaria en el Perú, es que se define que existe seguridad alimentaria cuando todas las personas tienen, en todo momento, acceso físico y económico a **alimentos suficientes, seguros, nutritivos y culturalmente adecuados** para satisfacer sus necesidades alimenticias, a fin de llevar una vida activa saludable (Plan de Acción de la Cumbre Mundial de Alimentación). En otras palabras, la seguridad alimentaria depende la disponibilidad, accesibilidad, adecuación y aceptabilidad de los alimentos.

El peso de la seguridad alimentaria en nuestro país, se basa en el acceso físico y económico de los alimentos, en tanto que en la UE se define por garantizar una óptima calidad del consumo alimenticio.

El país encara una crisis crónica de seguridad alimentaria y de crecimiento de la pobreza en las áreas rurales. Existe un número alarmante de personas desnutridas (en su gran mayoría, mujeres y niños), cuyo problema básico radica en la capacidad y estabilidad para el acceso a los alimentos. Las nuevas formas de protección agrarias que están siendo aplicadas por los países ricos, dis-

torsionan el mercado y afectan a los países en desarrollo que tienen la necesidad de ingresar al mercado internacional de productos agrarios. Estos países ponen como condición la apertura de los mercados y la liberalización del comercio internacional por la vía de la reducción arancelaria. Los aranceles y las restricciones a las importaciones son los únicos medios efectivos de protección de la producción local que puede disponer nuestro país. No se logrará un desarrollo rural justo y sostenible, ni la dinamización de las economías campesinas, mediante la liberalización del comercio de los alimentos, que transformará a los alimentos en mercancías cuyo único valor es el del mercado.

En consecuencia, se tiene como resultado la concentración de la tierra, la desaparición de los pequeños productores y campesinos (donde se encuentran un alto porcentaje de mujeres) que no pueden competir en el mercado internacional, poniendo en peligro la existencia de productos agrícolas por sus bajos precios en los mercados internos. Provocará, asimismo, el creciente despoblamiento de las zonas rurales, la concentración de recursos productivos, la devastación de las comunidades rurales, la intensificación e insostenibilidad de la producción agropecuaria y la inseguridad alimentaria.

Otro resultado de las políticas de la UE en materia de seguridad alimentaria, es que cada vez más las y los productores directos no logren recibir mayores ventajas en precios de sus productos, dada las condiciones de producción que se establecen: libre de químicos e insecticidas, que por otra parte son en su mayoría de fabricación americana o europea. Por lo que serían muy pocos los grupos de productores que podrían participar en procesos de comercialización hacia la comunidad europea.

▶ Algunas propuestas

- ▣ Que el gobierno actual defina los objetivos nacionales prioritarios para la seguridad alimentaria, que se establezcan los límites a la negociación y se fortalezca una adecuada posición nacional que defienda los intereses de la mayoría.

- ▣ Que se trabaje un planteamiento conjunto entre los países de la comunidad andina, ya que la UE plantea que no se tendrá acuerdos bilaterales sino más bien con bloques que representan a regiones.

- ▣ Que el movimiento social de mujeres aborde y desarrolle planteamientos con relación a la seguridad alimentaria, a partir del consumo, de la comercialización y también de la producción. ▣

□ Selección de estudios de caso

■ RELACIONES ENTRE UE Y AMÉRICA LATINA: LA EXPERIENCIA DE LA REPÚBLICA DOMINICANA | Miosotis Rivas (República Dominicana)

En Junio del año 2000, 77 países del Grupo África, Caribe y Pacífico (ACP) y 15 de la Unión Europea, firmaron el Acuerdo de Cotonú. Este acuerdo, sustituto del Acuerdo de Lomé IV, marca los lineamientos para la cooperación y diálogo político entre estos grupos de países; además sienta las bases para la negociación de un acuerdo de asociación económica compatible con la Organización Mundial del Comercio.

El objetivo del acuerdo es “guiar a los Estados ACP a jugar un rol importante en el comercio internacional y avanzar en la erradicación de la pobreza y el desarrollo sostenible en los países ACP”. El Acuerdo de Cotonú continúa aspectos de Lomé como la igualdad, el diálogo, la administración conjunta, el comercio y la ayuda al desarrollo, etc..

Sin embargo, introduce nuevos elementos, tales como:

- procesos de negociaciones paralelas con países subdesarrollados y países menos adelantados
- aspectos más políticos como paz, seguridad, armas, migración, corrupción, gobernabilidad, etc
- pretender avanzar hacia un sistema de reciprocidad regidos por los Acuerdos de Asociación Económica –AAE.

El Convenio de Cotonú, es el principal instrumento jurídico de cooperación de la Unión Europea (UE) con el tercer mundo, ha regulado durante veinticinco años las relaciones entre la misma y los países más pobres del planeta: los Estados de África, el Caribe y el Pacífico. Este sistema de cooperación ha representado la ayuda al desarrollo más segura y global de las existentes en el mundo, a pesar de que, en conjunto, ha cosechado más fracasos que triunfos en el logro de sus objetivos.

El Convenio establece que la meta principal de la cooperación ACP-UE es la erradicación de la pobreza, los AAE's, entonces, son una parte integral de este acuerdo y deberían contribuir a los objetivos del mismo. Anterior a Cotonú, las relaciones comerciales se enfocaban a un tratamiento privilegiado y unilateral por parte de la Unión Europea. Cotonú sin embargo, pone en perspectiva un tratamiento recíproco en las relaciones económicas. Pone énfasis también

en las barreras no arancelarias al comercio y otros temas vinculados como la inversión y los subsidios.

► La Experiencia Dominicana en las Negociaciones

Los países de la UE y los ACP iniciaron negociaciones a través de los Acuerdos de Asociación Económica (AAE) en el 2002. Dichas negociaciones ACP-UE se iniciaron formalmente en septiembre, en Bruselas, Bélgica, sede de la Secretaría del Grupo ACP; y está previsto que se realicen durante un período comprendido entre septiembre de 2002 y diciembre de 2007.

La República Dominicana está negociando en conjunto con los países de la CARICOM en un mecanismo técnico de acompañamiento y consulta llamado la Maquinaria Regional de Negociaciones Comerciales (CRNM, por sus siglas en inglés). La Maquinaria fue creada por los gobiernos de la Comunidad del Caribe en 1997 con el objetivo de formular, coordinar y ejecutar una estrategia de negociación para los diferentes foros externos de negociaciones comerciales. Su labor consiste en desarrollar un marco efectivo y cohesivo para la coordinación y gestión de las capacidades y pericias negociadoras de la Región del Caribe. Sus tareas son: proporcionar un asesoramiento sólido y de alta calidad; facilitar la generación de posiciones nacionales; y coordinar la formulación de una estrategia unificada para la Región.

Cabe destacar que para la República Dominicana estas negociaciones constituyen un proceso en dos niveles, primero porque debe negociar como región con los demás países del Caribe que forman parte del Acuerdo; y segundo, es la negociación con la Unión Europea.

Hasta la fecha, en las cuales se desarrollan las rondas de negociaciones, la Unión Europea ha destacado su intención de que al final del proceso el CARIFORO pueda constituirse en una Unión Aduanera. Asimismo han revelado en la mesa su intención de negociar a partir de una línea arancelaria única, lo cual niega la posibilidad de considerar las asimetrías propias de la región.

Por otro lado, el país se sienta a la mesa con un fantasma, el DR/CAFTA, que empañá grandemente las posibilidades de clamar por un trato especial y diferenciado en estas negociaciones. Los europeos han dejado bien claro su deseo de que se le otorgue a ellos los mismos beneficios que se le

dio a los Estados Unidos. Para ello invocan el Artículo 5, del Anexo V del Acuerdo, que sienta los precedentes para el Tratado de Nación Más Favorecida.

■ **EL MOVIMIENTO DE MUJERES MARÍA ELENA CUADRA (MEC) Y SU INCIDENCIA SOBRE LOS DERECHOS HUMANOS Y LABORALES EN LAS ZONAS FRANCAS** | Jany Jarquin (Nicaragua)

El Movimiento de Mujeres Trabajadoras y Desempleadas “María Elena Cuadra”, es un movimiento autónomo, amplio, pluralista, sin fines de lucro fundado a principios de los años noventa. Pretende motivar a las mujeres para su organización con el objetivo de contribuir a mejorar la condición y posición de las mujeres trabajadoras y desempleadas dentro de la sociedad civil. El MEC consideró que uno de los sectores más vulnerables en el mundo laboral eran las mujeres trabajadoras de las zonas francas, porque han carecido de protección y su trabajo ha sido invisible en la sociedad.

Como no existe ningún acápite que mande a los inversionistas extranjeros a cumplir con la legislación laboral de Nicaragua, el MEC en 1997 impulsó una campaña de sensibilización para promover la Ley del Código de Ética en las empresas que estaban operando en Nicaragua y lograr que los inversionistas cumplieran con las leyes laborales del país, empeño que se realizó a través de una resolución ministerial. Esta iniciativa legislativa contó con el apoyo de la opinión pública nacional y se recolectaron más de treinta mil firmas de respaldo.

El MEC fue la primera organización en llevar a cabo un diagnóstico sobre las condiciones socio-laborales de las empresas de las Zonas Francas en 1999. A través de ese diagnóstico se encontró un desequilibrio en cuanto al cumplimiento de los derechos laborales de las 13 empresas diagnosticadas. Fruto de las presiones ejercidas por este Movimiento, el 16 de noviembre de 1999 se aprobó la Reforma de la Ley de la Zona Franca de Nicaragua de manera unánime por todos los diputados de la Asamblea Nacional⁷⁷. La nueva legislación representó una victoria, que permitirá fomentar la mejora de las condiciones laborales de estas fábricas en base al código laboral nacional y a los estándares básicos de la OIT. Para esta iniciativa legislativa se recogieron unas cincuenta y un mil firmas de respaldo.

Otra actividad del MEC fue la creación de la Red de Mujeres Trabajadoras de las Maquilas integrada por unas cinco mil obreras. A diferencia de los representantes sindicales tradicionales,

las organizadoras de la Red no son trabajadoras ellas mismas y por lo tanto no tienen acceso a los centros de trabajo.

El MEC concibió un modelo para obtener información y organizar a las trabajadoras de las maquilas. La organización creó una red de promotoras, quienes juegan el papel de “puente” entre las trabajadoras afiliadas y el MEC dentro de sus fábricas.

El éxito de la estrategia de lucha del MEC ha sido posible gracias al uso de nuevas herramientas que implican la sensibilización, la mediación y la negociación con los actores involucrados. Estos cambios de estrategias políticas señalan cambios en el panorama político de América Central como región. La negociación y la sensibilización como tácticas políticas requieren espacios en el sistema político para dialogar y una estructura política que permita la existencia de una fuerte sociedad civil participativa.

■ **UNA EXPERIENCIA DE INCIDENCIA FRENTE A LOS TRATADOS LIBRES DE COMERCIO EN HONDURAS: LA COALICIÓN HONDUREÑA DE ACCIÓN CIUDADANA (CHAAC)** | Yadira Mineiro (Honduras)

La Coalición de Acción Ciudadana (CHAAC), nombre que recuerda al Dios Maya del Agua, es una instancia conformada por diferentes redes sociales, organizaciones populares (campesinos y pequeños productores), organizaciones no gubernamentales y organizaciones de mujeres que tienen como ejes fundamentales la defensa y promoción de los derechos económicos y sociales.

La CHAAC se propone impulsar la justicia y equidad en las políticas nacionales relativas al libre comercio. En tal sentido, junto a otros actores(as) realizó acciones de protesta para la no ratificación del RD-CAFTA, tratando de visibilizar los efectos negativos de los acuerdos comerciales y la irrupción en nuestra soberanía nacional. En esta lucha cabe destacar las acciones que un sector del movimiento de mujeres impulsó para tratar de incidir en el texto tratado, en el marco de la cuarta ronda de negociación del RD-CAFTA. Este sector del Movimiento de Mujeres se aglutinó en el Colectivo contra la Violencia, espacio que ha impulsado leyes a favor de las mujeres, en el colectivo participaron mujeres cooperativistas, organizaciones no gubernamentales y populares.

Lamentablemente, para nuestro gobernantes la participación de los sectores sociales y populares, estaba concebida para evitar más protestas

77. Puntos de Encuentro. Octubre 16, 2006.

y decir que habían hecho consultas a la sociedad civil. No hubo acceso al texto del tratado, y no se escucharon las propuestas de los diferentes sectores. Este proceso se caracterizó por la falta de transparencia.

En Honduras el TLC se ratificó en el Congreso Nacional, sin escuchar la opinión de la Corte, sin estar en punto de agenda en las discusiones en el congreso Nacional y sin haber quórum. El no haber logrado el objetivo propuesto de parar el TLC desmovilizó a muchos sectores.

Sin embargo, la actual coyuntura de una nueva negociación de un tratado comercial con una región tan poderosa y con grandes asimetrías como es el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea (AdA UE), hace retomar la lucha a los sectores sociales y populares, de forma más temprana que con el RD-CAFTA. En tal sentido, la CHAAC participó en la Encuentro Enlazando Alternativas Dos, donde denunció los efectos del libre comercio en nuestro país. Ha diseñado una propuesta alternativa frente al acuerdo y emplazado a los gobernantes hondureños y representantes de la Unión Europea en nuestro país mediante foros y trabajo de medios.

Esta propuesta alternativa retoma principios tales como:

- Reconocimiento de las asimetrías entre las regiones.
- Exigencia de transparencia de las negociaciones, tanto en la formulación del mandato negociador, como en las negociaciones del tratado.
- Tiempo, Honduras necesita más de un año para negociar un tratado y necesita conocer los impactos para saber si firma o no un nuevo tratado.
- Análisis de los impactos que puede tener el tratado antes y después.

■ A MARCHA DAS MARGARIDAS | Marta Monteiro Lago (Brasil)

No dia 26 de agosto de 2003, em Brasília, Brasil, aconteceu a "Marcha das Margaridas –2003 Razões para Marchar". As ruas da Capital Federal foram tomadas por cinquenta mil trabalhadoras exigindo do Governo acesso à terra, salário mínimo digno, saúde com assistência integral à mulher do campo e o fim da impunidade e da violência sexista e de todas as formas de violência e discriminação no campo.

Essa não foi a primeira Marcha das Margaridas. A primeira, que reuniu 20 mil mulheres em 2000 também em Brasília, foi realizada pelo Movimento Sindical dos Trabalhadores e Trabalhadoras Rurais (MSTR) e diversas entidades parceiras. As mulheres fizeram uma manifestação em

frente ao prédio do Banco Central, principal executor da política econômica do governo de então, responsabilizado pelo desemprego, arrocho nos salários e nas condições de produção das famílias de agricultores, que chegam até a perder a terra.

As pautas da Marcha das Margaridas foram o resultado de uma construção coletiva, com amplos debates promovidos pela Comissão Nacional de Mulheres Trabalhadoras Rurais e comissões estaduais, de âmbito nacional e nos estados, municípios e comunidades. Foi uma mobilização massiva de mulheres, organizadas no movimento sindical de trabalhadores e trabalhadoras rurais do Brasil, movimentos autônomos e organizações parceiras, e teve como objetivos políticos:

- **mobilização:** nas comunidades, municípios, regionais, estados, em todo do país, a partir de temas comuns do cotidiano das mulheres trabalhadoras rurais;

- **denúncia:** das condições de vida no campo, da pobreza, desigualdade, violência e exclusão das mulheres das políticas de desenvolvimento;

- **formação:** debate político e análise de temas prioritários para o desenvolvimento sustentável e solidário com igualdade de gênero;

- **proposição:** de ações, programas e políticas para o exercício pleno da cidadania das trabalhadoras rurais.

A Marcha das Margaridas em 2000 e 2003 construiu duas pautas com as reivindicações e proposições das mulheres trabalhadoras rurais, uma interna ao MSTTR e outra para negociação com o poder público. A articulação com movimentos autônomos de mulheres e organizações parceiras teve grande importância para ampliar e qualificar os debates e as proposições e foram registrados muitos avanços nas negociações durante as Marchas de 2000 e 2003. Atualmente as entidades estão avaliando o que efetivamente mudou e o que é necessário reivindicar e propor, para que seja colocado em pauta para uma nova marcha em 2007.

■ CONSIDERACIONES SOBRE LOS IMPACTOS SOCIO-ECONÓMICOS Y POLÍTICOS DEL MONOCULTIVO DE LA SOJA EN ARGENTINA, DESDE LA PERSPECTIVA DEL DESARROLLO SUSTENTABLE | Natalia Valeri y Roberto Roubier (Argentina)

El aumento de la productividad del campo argentino, que se duplicó en los últimos 14 años,

se asentó en un notable crecimiento de la superficie sembrada con soja y en un aumento sostenido del rinde por hectárea. Para ello la sojización contó con un paquete tecnológico sostenido por la siembra directa, la soja RR y el uso del glifosato, en cuya producción y control tienen un peso decisivo los intereses de grandes empresas extranjeras monopolizadoras de buena parte de las maquinarias, insumos y desarrollo científico, en particular la biotecnología.

Los altos precios de la soja en **ausencia de políticas oficiales activas que equilibren** la situación sosteniendo el cultivo rentable de otros granos nos ha ido conduciendo progresivamente hacia el camino del monocultivo. La presión de los grandes operadores del cultivo de la soja tuvo como consecuencia la ampliación de la frontera agrícola, con el desmonte de grandes áreas de las provincias de Chaco, Formosa, Santiago del Estero, Salta, etc, violando las más elementales leyes de la conservación del suelo. Por su parte, específicamente en el caso de la provincia de Santa Fe, y al igual que el resto de la región pampeana, el monocultivo de la soja, con ausencia de rotaciones, va agudizando la degradación de los suelos, alcanzando ya niveles críticos.

Con el precio de la soja oscilando en los 230 dólares la tonelada se ha vivido un "veranito" en el campo. Los medios periodísticos publicitan el aumento de compra de camionetas y maquinarias por parte de los productores. Pero en realidad la bonanza transitoria del fenómeno sojero es un arma de doble filo, una situación engañosa porque la ganancia obtenida por los pequeños y medianos productores, no es suficiente para comprar más campo. El aumento de la renta ha llevado los precios de los campos a cifras tan altas que solo pueden comprar los que ya tienen grandes superficies, o fondos de inversión en su mayoría extranjeros. La falta de tierra ha llevado a muchos contratistas a tomar campos a renta alta y fija, lo cual muestra los duros límites del boom sojero.

El cultivo sojero no es malo en sí mismo. El problema de la soja es cuando es la única alternativa productiva; cuando la soja se convierte en un único producto porque económicamente es más rentable de acuerdo a las reglas del mercado. Por lo tanto, hay que luchar para que se produzca soja en un esquema armonioso y mixto (ganadero, porcino, de rotación, de cuidado de suelo) para que la agricultura sea sustentable o sostenible, para que intervengan aspectos de planificación, de regulación, de orientación del modelo productivo, que implique como primera definición: "sostener y desarrollar la agricultura familiar".

El monocultivo sojero podrá traer dólares pero no trae empleo. La agricultura es sostenible cuando lo es en todas las facetas productivas, no solamente en la faceta de cuantos kilos se produce y cuantos dólares ingresan. Para que haya agricultura sustentable, debe haber intervención estatal, instrumentos que intervengan apuntando a una nueva ley de arrendamientos, que haya un equilibrio en la renta de la tierra, que se eviten los procesos de concentración, que se estimule la agricultura familiar para lograr equilibrios sociales.

■ EL MOVIMIENTO SOCIAL GUATEMALTECO EN EL MARCO DEL PROCESO DE RATIFICACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CENTRO AMÉRICA Y LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (CAFTA) |

Ivan Martínez y Cristina Chiquin (Guatemala)

Previo a que el TLC con Estados Unidos se terminara de configurar e iniciara el proceso de "negociación" en el año 2003, ya para el año 2001 varias organizaciones de la sociedad guatemalteca habían conformado la Mesa Global de Guatemala con el objetivo de crear una instancia para el análisis y la acción política que le hiciera frente al tema de la globalización económica y los tratados de libre comercio que se anunciaban para la región. Desde su inicio, esta alianza de organizaciones estuvo conformada por campesinos, sindicatos, estudiantes, mujeres, ONG's, organizaciones de derechos humanos, ambientalistas, pobladores y por supuesto pueblos indígenas.

Sabidos que los planes neoliberales se encontraban ya en marcha, el movimiento social guatemalteco decidió entonces elaborar una estrategia para afrontar el TLC con Estados Unidos, la cual se sintetiza de la siguiente manera: campaña de comunicación alternativa, campaña de formación y capacitación, investigación social, cabildeo político y movilización social. Todas estas líneas de acción tenían en su conjunto desarrollar un trabajo de información en comunidades, barrios y organizaciones locales (asociaciones, cooperativas y comités de desarrollo) sobre los contenidos e impactos que provocaría el TLC en la población y a su vez el poder relacionar el vínculo que este tiene con otras iniciativas como el PPP, ALCA o lo acuerdos que se negocian en la OMC.

Los fundamentos que sustentaron su planteamiento político se retroalimentaron también con los resultados que iban surgiendo de las diferentes investigaciones que se enfocaron a temas como la agricultura, las inversiones, los servicios públicos, la propiedad intelectual, el ambiente, el trabajo y los derechos laborales, los recursos

naturales y otras más que se desarrollaron durante el transcurso.

También se recurrió al cabildeo político con diferentes partidos políticos y comisiones de trabajo dentro del Congreso de la República con el fin de dar a conocer sobre estos impactos o bien para conocer sobre las diferentes propuestas de ley que se tenían en agenda como parte de los paquetes de leyes complementarias y leyes compensatorias que se perfilaban una vez que se entrará a conocer sobre la ratificación del TLC en el Congreso.

Todo lo anterior no podía tener éxito sino se combinaba con la movilización ciudadana, por lo que en el transcurso del 2004 y 2005 se desarrollaron fuertes protestas que desembocaron en la toma de calles y edificios públicos en todo el país.

El TLC finalmente fue ratificado en marzo de 2005 en medio de fuertes protestas que se organizaron en todo el país. No se aceptó la petición de llevar el TLC a consulta popular aún cuando se presentaron más de 25,000 firmas de ciudadanos que rechazaban la aprobación del tratado. No se consideraron al final los resultados de las audiencias públicas a las que convocó la comisión de economía quien era la responsable de dirigir el proceso al interior del legislativo, como tampoco se respetaron los dictámenes de las comisiones de derechos humanos, pueblos indígenas y asuntos legislativos.

La lucha de las mujeres ha tenido en común la lucha por los derechos económicos y sociales de las mujeres, una lucha que no solo tiene que ver con el CAFTA si no con una lucha histórica por ser escuchadas ante la exclusión que han vivido durante largo del tiempo. La lucha de las mujeres esta en las luchas del pueblo, en la búsqueda diaria de un cambio social con mayor atención a las mayorías y los y las mas excluidas, siendo la mayoría de la población viviendo en condiciones precarias y sin representatividad a niveles gubernamentales que se interesen realmente por la situación de las mujeres en el país.

■ EXPERIENCIAS DE TRABAJO LIDERADAS POR MUJERES | Laura Roland (Uruguay)

Desde 1994, REPEM (Red de Educación Popular Entre Mujeres de América Latina y el Caribe) a través del Grupo Latinoamericano (GTL) Educación, Género y Economía ha indagado sobre cuáles son las características que definen la identidad de las experiencias económicas lideradas por mujeres, especialmente en los sectores populares. En todos los casos se trata de emprendimientos económicos, pero también de organiza-

ciones que promueven el desarrollo personal de las mujeres y una mayor justicia en las relaciones de género, así como el reconocimiento social y el desarrollo de sus comunidades.

Estas experiencias son, en efecto "Negocios" donde las mujeres están a cargo del proceso de producción, y en los cuales ellas manejan la comercialización y los resultados económicos. Constituyen organizaciones de mujeres, en tanto que por su finalidad o sus estrategias propician la autovaloración y el acrecentamiento de las capacidades de sus integrantes. También contribuyen al desarrollo comunitario, mediante el empleo preferencial de materias primas del lugar, y la recuperación y jerarquización de las artesanías típicas. Además contribuyen a los procesos de interacción social, creando un vínculo dinámico entre las organizaciones de mujeres y las distintas autoridades públicas ó con los agentes de desarrollo de sus comunidades.

Las características de algunas de estas experiencias son: Microempresas familiares, integradas por mujeres y hombres con liderazgo de las primeras. El vínculo entre estas personas se funda en el parentesco. Son promovidas por la mujer, ante la situación de desempleo del marido, para generar una oportunidad de empleo e ingresos para ambos, y en general para la familia. Surgen sin capital y arriesgan en invertir cuanto activo disponen, por ejemplo, la casa. La fortaleza inicial de estas microempresas radica en el dominio de un oficio o del rubro productivo, la predisposición al riesgo, la perseverancia y la creatividad.

Estas microempresas familiares, se presentan como unidades económicas sociales mínimas, notablemente ágiles para el logro de resultados en el corto y mediano plazo. Menos de cinco años, con frutos tangibles en cuanto a generación de empleo e ingresos. También se ven avances en la democratización de las relaciones de Género.

Acción no sexista enraizado y en la asunción de responsabilidades en base a las capacidades de cada integrante del emprendimiento, con oportunidad de capacitación tanto para las mujeres como para los hombres. Entre las condiciones que hacen al éxito de sus empresas, quienes lideran estas experiencias destacan la importancia de los valores y las actitudes, la ética del proceder "empezando por la familia", la perseverancia, el optimismo y el apego al trabajo. En otro plano, se reconoce además que la capacitación, la asesoría técnica, los vínculos comerciales, el crédito, las instituciones de apoyo y la relación con otras microempresas han contribuido de forma relevante a los logros alcanzados.

□ Ejemplos de participación en los foros de debate

PRIMER FORO DE DEBATE

- ¿Cuáles son los intereses de los países industrializados y los países en desarrollo en relación a la agricultura y a los bienes no agrícolas? Hasta donde sabe, ¿existen opiniones homogéneas entre los países en desarrollo? Si es posible, ejemplifique según su realidad más próxima y conocida.
- ¿Qué similitudes y diferencias observa en el rol que juega Estados Unidos y la Unión Europea en la economía y la política de los países latinoamericanos? En su país o región, ¿cómo
- Quais são os interesses dos países industrializados e dos países em desenvolvimento em relação à agricultura e aos bens não agrícolas? Até onde você sabe, existem opiniões homogêneas entre os países em desenvolvimento? Caso seja possível, exemplifique de acordo com a realidade mais próxima à sua e conhecida.
- Quais são as semelhanças e diferenças possíveis de se observar no papel que têm os Estados Unidos e a União Européia na economia e na política dos países latino-americanos? Como

■ CYNTHIA KARINA BITAR TESSÁN | México

Me parece que existe la idea de que la UE es más democrática y por eso tenemos en ella una confianza que no tenemos en los EU. Claro que es democrática pero únicamente al interior de su propia organización. Me llama la atención y me gustaría ampliar el análisis sobre las formas soterradas y ocultas en las que la UE pretende imponer sus modelos de desarrollo y relaciones al resto del mundo. Por ejemplo, su supuesta tradición democrática, que no implica sino una forma de relación Estado-Sociedad Civil entre miles de otras posibles, pero que nos impone bajo la premisa de la única posible.

Aquí también cabría analizar algo que aparece en el documento de Graciela Rodríguez "Negociaciones UE/MERCOSUR..." y que nos hace notar cómo la UE utiliza sus políticas de cooperación al desarrollo para penetrar con sus empresas en los países en vías de desarrollo. Este último punto lo entiendo como una de las modalidades de cooperación al desarrollo en el que -efectivamente- se condiciona al país que recibe la ayuda a utilizar la tecnología del país que otorga la ayuda, con lo que se genera una mayor dependencia que en nada favorece al desarrollo; pero me gustaría hacer un análisis de las otras formas de Ayuda Oficial al Desarrollo que la UE "impone" a los países menos desarrollados y cómo estas políticas pudieran de forma distinta a las mujeres y a los hombres agudizando las inequidades de género. □

■ LIDA MARGARITA NÚÑEZ URIBE | Colombia

Desde el punto de vista de la sociedad civil parece existir una visión de la Unión Europea más consecuente con los DDHH y más orientada hacia la cooperación. Evidentemente eso no es cierto. Adicionalmente, en la comunidad andina no ha habido avances reales en términos de la negociación, pero sí la presión y "cooperación" para que en la CAN se avance hacia la unión aduanera y la coordinación macroeconómica para empezar las negociaciones bilaterales para el TLC. Adicionalmente, ha habido una posición mas clara por parte de la UE en las gestiones del presidente Uribe con respecto a la financiación del proceso de reincorporación de los paramilitares, en el sentido de exigir que se respete la normativa internacional y no se genere un proceso de impunidad, que parece ser la realidad. □

■ IRMA JUDITH MONTES BARRIOS | Guatemala

Pienso que los intereses de EU, no es que les interese la agricultura de países en vías de desarrollo, pienso que más bien les interesa la extensión territorial. Las similitudes entre una y otra no es fácil definir ya que son motivadas por el poder, ya que ambas se creen potencias deberían actuar de una manera equitativa. En cuanto a los roles de las mujeres con este tema, lo mantienen muy oculto pues es difícil obtener informaciones y más aun participación en referencia a esto, mas bien no dejan que las mujeres nos involucremos en este tipo de negociaciones. □

■ **CECILIA GORDANO** | Uruguay

Los discursos e imaginarios sociales que subyacen en las sociedades moldean nuestras actitudes hacia las decisiones comerciales de nuestros gobiernos. La resistencia a negociar con EEUU suele ser mayor que aquélla con la UE, aunque sean propuestas muy similares. Estamos viviendo procesos de reconstrucción histórica que revelan la agresividad de la política exterior estadounidense en América Latina. Si bien la UE lo tuvo en el pasado con las colonias, recordamos más lo que nos toca cerca en la línea de tiempo. Además, tienen estilos diferentes de negociación: se dice que el europeo suele ser más “gentleman”; y los estadounidenses más pragmáticos y directos. Lo cierto es que ambos comparten el objetivo de expandir sus mercados a escala global, y para ello trabajan en todos sus ámbitos de incidencia. Creo que los movimientos de mujeres y feministas están alerta porque han notado cómo las crisis cíclicas del capitalismo y las inequidades del mercado impactan directamente en los temas que les son más cotidianos, tales como los derechos sexuales y reproductivos, la violencia doméstica, y la consolidación de ciudadanía plena. ▣

■ **JANY JARQUÍN** | Nicaragua

Entre EEUU y la UE las similitudes son la protección arancelaria de su agricultura con subsidios y la búsqueda de mayores cuotas de poder en la economía mundial. En el caso de Centroamérica, una de las diferencias entre ambas regiones es que la UE está pidiendo más condiciones y más concesiones que EEUU, para iniciar negociaciones el próximo año, solicita que haya una integración regional centroamericana y además, Centroamérica tendría que dar las concesiones de los nueve o diez acuerdos que tiene con Cafta, más los nueve o diez acuerdos con la UE. Para algunos economistas, el Cafta debe ser el techo para negociar el TLC con la UE y no el piso, como pretenden los europeos. Por otra parte, las organizaciones de mujeres perciben estos tratados como una amenaza ya que nuestras economías carecen de una estrategia con enfoque de género. ▣

■ **PABLO CALDERÓN** | Guatemala

El hecho que la UE adopte la modalidad de negociar un acuerdo de cuarta generación (Acuerdo de Asociación), que a pesar de darle una apariencia más democrática y de apertura (a través de procesos de Diálogo Político y Cooperación), esto en la práctica no es así y bueno los hermanos mexicanos y del cono sur nos lo pueden decir. El contenido del acuerdo comercial –su estructura– es similar al que utilizó Estados Unidos al negociar el DR-CAFTA y con esto lo que pretendería la UE es blindar sus inversiones ante cualquier acción que los Estados-Nacionales pudieran implementar. ▣

■ **BEATRIZ IXMUCANE BARRIENTOS TECÚN** | Guatemala

Las regiones ricas en biodiversidad, agua y recursos del subsuelo son igualmente empobrecidas, no logran alimentar a su población y el alimento de los países ricos inunda sus mercados. Mesoamérica uno de los 7 centros de biodiversidad del planeta (5% del total) y cuna del maíz, por lo que es evidente el interés de su riqueza genética para la industria alimentaria y farmacéutica. Europa aparenta “mejores intenciones” que EEUU, pero asistimos al reparto del pastel, con argumentos más hipócritas algunos, el fin es el mismo. La capacidad negociadora de Guatemala es mínima. Aunque en bloque con Centroamérica las condiciones son dispares. El argumento es el acceso a mercados. La realidad es que pocos productores locales podrán acceder dadas las condiciones. Se abren las puertas a la importación y no hay eco en el Norte.

Las mujeres que antes realizaban tareas agrícolas ahora buscan trabajo remunerado en zonas francas pero en condiciones lamentables. Los países ricos nos ven como fuentes de mano de obra barata. Un sistema perverso que niega a nuestras mujeres “baratas” el derecho a formarse y a organizarse. ▣

■ **MARÍA TERESA HERAZO MAYA** | Colombia

Países en desarrollo como Colombia tienen interés en eliminar los subsidios y protecciones arancelarias que recaen sobre productos agrícolas de países desarrollados, este hecho establece una competencia desbalanceada en los mercados mundiales. De otra parte, los países industrializados disminuyen los aranceles y abren sus mercados con relación a los NAMA, con el fin de penetrar en los mercados de países no desarrollados donde la industria tiene niveles bajos de competitividad.

EEUU y la UE juegan un rol sobre la economía y la política de los países latinoamericanos que se podría denominar “Ultra-soberana”, entendiendo la soberanía como la facultad que tiene cada Nación de autorregularse y autodeterminarse por sí misma con el respeto de las demás naciones, se puede concluir que las negociaciones entre los países desarrollados y en vía de desarrollo son desequilibradas a favor de los primeros por su posición económica dominante.

En la región caribe colombiana, las organizaciones de mujeres, en mi caso, la Red Afro, no están conformes con estas negociaciones, especialmente las que tienen que ver con la propiedad intelectual, recursos culturales y naturales ancestrales.▣

■ **MARÍA EUGENIA RAMÍREZ HERNÁNDEZ** | México

Me parece que de entrada existe un problema generalizado en gran parte de la población mexicana, que es la poca participación. La heterogeneidad del país incluye que podamos encontrar grandes organizaciones sociales en lucha, como podemos identificar extensos sectores de la población que muestran cierta indiferencia hacia la organización. No sería suficiente la apertura de foros de debate entre la sociedad, tiene que intensificarse el proceso de información y formación de grupos. El rol de la mujer toma nuevas formas, pues ahora es madre, ama de casa y trabaja para mantener el hogar. La relación que tiene con el mercado es directa, sin embargo, desconoce el contexto económico local, nacional e internacional.▣

■ **LARRY JIMMY ORMEÑO CABRERA** | Perú

En Ica, una ciudad altamente agrícola, pero con serios problemas de agua y tecnología agrícolas, muchos agricultores están perdiendo sus chacras (terrenos agrícolas), porque los bancos le están rematando sus propiedades, por deudas impagables. Los empresarios chilenos han comprado estos terrenos a los bancos y han reflotado estas chacras y las han vuelto el doble de productivas gracias a su tecnología de riego tecnificado e injertos de las frutas que realizan y que tienen éxito. Los demás agricultores de las zonas ven con mucha tristeza su crecimiento de los chilenos, porque en el Perú el Gobierno no ha hecho nada por capacitar a nuestros agricultores a comparación de Chile. Unas cuantas ONGs dedicadas a este rubro a estado ayudándolos pero es insuficiente su esfuerzo. Este es un ejemplo de lo que sienten muchos agricultores en el Perú, sienten miedo a competir con los grandes países que quieren traer sus maquinarias al Perú a dedicarse al rubro de la agricultura y pero aun sabiendo que quieren patentar sus recursos naturales y ancestrales del Perú. Por eso fue una gran oposición la firma del ALCA, TLC por parte de los agricultores y ganaderos.

Lamentablemente la mujer peruana aun sigue en lucha de sus derechos a ser escuchadas, el gobierno no las toma en cuenta, principalmente a las organizaciones de mujeres. El gobierno apuesta por la creación de comedores populares (asistencialismos) ya que eso favorece a sus votos en tiempo electoral, pero no hay programas de gobierno de hacer que las mujeres dejen de cocinar y se les capacite para que empiecen a crear sus propias microempresas.▣

■ **GRISelda LASSAGA** | Argentina

La imposición del Norte en el agua del Sur. Leyendo las distintas opiniones, no podía dejar de aportar lo que es una seria preocupación, el tema del Acuífero Guaraní*. Y la insistencia en los últimos tiempos de los Estados Unidos sobre los gobiernos de Argentina, Brasil y Paraguay para que ejerzan un mayor control en la zona de la Triple Frontera. Casualidad o causalidad? Es evidente la ubicación estratégica de la Triple Frontera que preocupa y ocupa a los Estados Unidos en la búsqueda de formas de posicionar mayores controles en la región. Esto necesita de toma de conciencia y acciones en bloque ante tal amenaza sobre el poder y la importancia de este recurso.▣

* (Es uno de los reservorios de agua potable más grandes del mundo que se extiende de manera subterránea desde el centro del Brasil hasta la Pampa argentina y fluye por debajo de parte del Paraguay y el Uruguay)

■ **JENNY PIMENTEL** | Bolivia

Me gustaría introducir un tema, cuya propuesta es liderada por el Presidente de mi país, Evo Morales Aima: el Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP), es una respuesta "al agotamiento del modelo neoliberal, fundado en la desregulación, la privatización y la apertura indiscriminada de los mercados". Después de muchos años y grandes descalabros en nuestra economía, esta muy claro para muchos sectores que ya no podemos aceptar que un grupo de naciones poderosas le nieguen a los países en desarrollo, o denominados por ellos "pobres" –esto sin querer desconocer nuestra realidad– el derecho a diseñar y gestionar sus propios modelos de desarrollo de acuerdo a sus realidades y en función a las necesidades en cada uno de nuestros países, la imposición para seguir los presupuestos y lineamientos de una política global, no solucionará nuestros problemas de desarrollo, es más, agudizaría las brechas existentes entre los que mas tienen y los que menos, así como los efectos de la pobreza. El TCP entiende al comercio y la inversión no como fines en sí mismos, sino como medios para el desarrollo, por eso su objetivo no es la liberalización absoluta de los mercados y el "achicamiento" de los Estados, sino el beneficio para los pueblos. Es decir, el fortalecimiento de los pequeños product-

res, microempresarios, cooperativas y empresas comunitarias, facilitando las condiciones para el intercambio de mercancías con los mercados extranjeros.

Se ha cuestionado que el TCP sea una sigla creada coyunturalmente para competir con el TLC en el imaginario de las personas, pero esto es parte de una manipulación intencionada, pues más bien el TCP se replantea la forma de relacionamiento con el exterior, incorporando objetivos como la reducción efectiva de la pobreza, preservando las comunidades indígenas de la homogeneización cultural que promueve el mercado, aspectos ausentes en los actuales programas de integración económica, propuestos por los países del Norte. ▣

■ JUANA CAMARGO | Panamá

Los procesos de desnacionalización de los Estados del mundo subdesarrollado, caracterizados por el predominio de un modelo económico que eleva la libertad del mercado a objetivo fundamental de la política gubernamental, excluyen los derechos democráticos y la vida de las ciudadanas y ciudadanos. El predominio del mercado privatizó las empresas públicas, hoy, todas bajo propiedad de empresas españolas (electricidad, telefonía móvil), empresas inglesas (servicios de puertos, telefonía fija y móvil) servicios que comparten junto a empresas estadounidenses.

Respecto a la poca reacción frente a las negociaciones del tratado de libre comercio con la Unión Europea, considero que a pesar de lo que significan las inversiones europeas en Panamá, la historia comercial y política con Estados Unidos de explotación y saqueo de nuestros recursos naturales y riqueza hace más fácil que podamos advertir el peligro que significan sus tratados de libre comercio. Por otra parte esta la experiencia de diez años del Tratado de Libre Comercio de México, EEUU y Canadá, cuyos resultados son muy aleccionadores de lo que no debemos permitir, por eso los imponen. ▣

■ LUCÍA AMIGONE FORTE | Argentina

Luego de la crisis social, política y económica del 2001 en la Argentina, se han a empezado a ver una serie de cuestiones novedosas. Es ahora la ciudadanía la que se hace escuchar, siendo las mujeres el sector más dinámico en la lucha por la reivindicación de sus derechos.

Luego de la crisis ocasionada por la liberalización económica, impulsada por los países desarrollados, el mercado laboral argentino quedó totalmente devastado. Sin embargo, se notó un gran incremento de la mano de obra femenina, debido a que muchas mujeres tuvieron que dejar las tareas domésticas para equiparar los desastres económicos sufridos.

Actualmente, a pesar de que los índices de empleo muestran un leve crecimiento, siguen siendo discriminadas diversas tareas económicas realizadas por mujeres, quienes son calificadas a como inferiores respecto de sus colegas hombres. ▣

■ ELISABET PADIAL | Guatemala

Tal y como explican en su Informe de monitoreo de movimiento de Mujeres del Programa de Sociedad Civil y Movimientos Sociales de la FLACSO- SEDE GUATEMALA el análisis en relación a los temas económicos en general no han sido motivo de profundización por las organizaciones de mujeres, por lo que no se cuenta con indicadores concretos sobre los efectos que el sistema basado en el predominio del mercado, está generando en la vida de las guatemaltecas, sin embargo, existe una preocupación creciente y cada vez más el tema está siendo abordado en todos los niveles organizativos.

En el mismo informe, se indicó que la inversión extranjera que sobreviene después de la puesta en vigencia del TLC con EUA afectará a las mujeres de mayor forma, pues se tendrá menor acceso a medios de producción; se impedirá la soberanía alimentaria; la salud se verá amenazada por la falta de acceso a medicamentos; las mujeres se verán desprotegidas ante la desregularización laboral, el incremento en la triple jornada de trabajo, menor protección en situación de embarazo y el incremento del acoso sexual. ▣

■ MARIA GINES QUIÑONES MENESES | Colombia

La diferencia entre USA y UE radica en gran medida en que a pesar de sus intereses, es menos corrupta y desgarradora la intencionalidad europea y tiene peso la opinión ciudadana, los partidos verdes y los acuerdos internacionales. Las mujeres aún no perciben la fundamentalidad del papel, sin embargo, los esfuerzos de las organizaciones se reflejan en su presión frente a los alimentos transgénicos. Es muy limitada la formación e información frente al tema, a su vez que se ha criminalizado la lucha popular y se estigmatiza como acción insurgente.

La negación de la incidencia de los cultivos de uso ilícito, distorsionando la realidad del campo y el fracaso de las políticas públicas, lleva a considerar que los intereses serán diferentes porque la rentabilidad lo es y la vocación ilícita trastoca la preocupación, al punto que para Colombia la alternativa de la

agricultura limpia se convirtió en una utopía a consecuencia de las fumigaciones. El nivel de toxicidad de los campos, no permite acceder a esta alternativa que se abría hacia los mercados europeos. ▣

■ **IRENE PARRA GARCÍA** | Colombia

Pienso que las capacidades y las metas con las que cada país llega a la negociación lo definen todo. Las naciones industrializadas poseen una economía interna sólida y tienen como interés mayor la expansión de sus mercados sin poner en discusión su sistema proteccionista. Mientras tanto, los estados de los territorios no industrializados tienen como objetivo atraer la inversión extranjera y posesionar el par de productos suyos que podrían llegar a ser competitivos.

Mientras las negociaciones hacen parte de la consolidación del proyecto de Estado-nación para unos, para otros significan el declive de su soberanía. Para Estados Unidos, el problema de seguridad alimentaria es un problema de seguridad nacional. Su política de elevados subsidios y protección a la producción nacional es inamovible junto con la fuerte inversión que hace a la investigación sobre mejoras e innovación de productos. Esta directriz contrasta por completo con el abandono que sufren los (pequeños) productores agrícolas de Latinoamérica, quienes sufren la exclusión social, la dominación política y la explotación económica con más fuerza que sus compatriotas ciudadanos. ▣

■ **JUANA ASALDE** | Perú

Estando de acuerdo con todo lo que se ha dicho sobre la actuación de la UE y EUA en las negociaciones de Acuerdos Regionales o Bilaterales con los países de AL (en nuestro caso con los países andinos) en un escenario de reglas asimétricas de protección a sus grandes empresas que comprometen y ponen en peligro las políticas nacionales de promoción de desarrollo de nuestros países. Asimismo haciendo la revisión de lo sucedido en el Perú donde por un lado el gobernante abiertamente se jugó por la firma del TLC con EEUU obteniendo el apoyo de la clase política, incluso de la supuesta oposición; y por otro, un porcentaje de la población con expectativa de fuentes de trabajo, una mayoría desinformada y los sectores que se movilizaron en contra sin la fuerza suficiente. ¿Qué hacer? Hombres y mujeres de la sociedad civil cargamos con una gran responsabilidad. Creo que espacios como estos nos ayudan mucho porque además de actualizar la información sobre el tema, nos permite intercambiar las experiencias de nuestros países y poder tejer redes para incidir en problemas comunes frente al tema del comercio internacional.

Pienso además que se debe prestar mayor atención a los procesos de integración regional CAN, MERCOSUR, donde existen niveles de acuerdos fundamentalmente comerciales y también de cooperación entre los países integrantes. La integración regional puede contribuir a mejorar el espacio político en relación a las desigualdades y asegurar las políticas de desarrollo. ▣

■ Selección segundo Foro de Debate

SEGUNDO FORO DE DEBATE

- ¿Cuáles son los principales nudos de discusión actualmente en las negociaciones entre América Latina y la Unión Europea? ¿Qué diferencias principales se presentan en la posición de los países de la Región?
- ¿Qué instrumentos poseen las organizaciones sociales y de mujeres frente al mal comportamiento de las empresas transnacionales (Por ejemplo Pacto Global de las Naciones Unidas o Directrices de la OCDE)? ¿Conocen ejemplos de incidencia en su país o región que deseen compartir con el grupo?
- Quais são os nós do atual debate nas negociações entre a América Latina e a União Européia? Quais as principais diferenças que se apresentam em relação à posição dos países da Região?
- Quê instrumentos têm as organizações sociais e de mulheres frente ao “mal” comportamento das empresas transnacionais (Por exemplo, o Pacto Global das Nações Unidas ou as Diretrizes da OCDE)? Vocês têm exemplos sobre alguma ação de incidência em seu país ou sua região que desejem compartilhar com o grupo?

■ IVÁN MARTÍNEZ | Guatemala

Una de las exigencias que la Unión Europea ha puesto como requisito a los países centroamericanos previo a iniciar con la negociación de un Acuerdo de Asociación, es acelerar el proceso de integración, principalmente en lo que se refiere a la estandarización del sistema para la administración de aduanas; además de que Panamá sea parte y se integre activamente a los planes que se han establecido en el SIECA. De igual forma, Unión Europea ha esperado pacientemente para ver como se desarrolla la implementación del CAFTA, pues es obvio que no quieren cometer los mismos errores de procedimiento que de manera reiterada han sido señalados a los EEUU. Otro de los factores que también han influenciado es el de garantizar un clima de respeto a los derechos humanos y el Estado de Derecho, ya que temen arriesgarse a que las corporaciones europeas inviertan en una región azotada por la violencia y la inseguridad. Y si bien, ya existe un primer acuerdo, para que en enero inicien las rondas de negociación, la UE espera que sus estados miembros autoricen el mandato negociador, así como que estén listos los estudios de impactos de sostenibilidad, principalmente los referidos a participación de la sociedad civil y aspectos ambientales y sociales.

Aparte de estas consideraciones, el diseño del Acuerdo de Asociación (diálogo político, cooperación y comercio) no se diferencia mucho del CAFTA, pues de igual forma tienen interés en la apertura y liberalización del mercado centroamericano, sin que ello los obligue a eliminar o reducir los subsidios a la exportación o los apoyos a la producción agrícola interna, como tampoco en flexibilizar sus condiciones en materia de medidas sanitarias y derechos de propiedad intelectual. El verdadero interés detrás del acuerdo de asociación esta en ampliar sus inversiones en servicios como las telecomunicaciones, energía eléctrica, agua y la salud o bien en la explotación de recursos naturales como petróleo, metales y minerales, aún cuando estos sean en detrimento del ambiente y las condiciones de vida de la población. □

■ MARIA ANDREINA MOREIRA MONTES DE OCA | Uruguay

Es digno de tener en cuenta que los esfuerzos de cooperación para la construcción de un bloque poderoso no han dado los resultados esperados, ya que dentro del MERCOSUR existen muchos problemas agudizados en los últimos tiempos. A la dificultad de la construcción de la unión aduanera, hay que agregarle los problemas que se generan entre los países por las disparidades que tienen. Por otra parte también es justo reconocer que la urgencia frente al avance del ALCA ha desaparecido, lo que también ha calmado esa ansiedad inicial del 95.

En Uruguay es de resaltar la cooperación en temas de gestión que a nivel estatal se tuvo desde España, para ejemplificar destaco la participación de Unión FENOSA en la gestión de una empresa pública (UTE). También han invertido en el sector turismo, uno de las más importantes es la inversión en hoteles. Ni que hablar la relevancia que han tenido capitales europeos en la forestación antes y actualmente en la producción de pasta de celulosa, con ENCE (capitales españoles) que van y vienen y BOTNIA (capitales finlandeses) ya instalada. □

■ **SHIRLEY GAYLE** | Costa Rica

Compartiendo las ideas de Iván (Guatemala) y leyendo la experiencia que expresan las compañeras de Uruguay. En el caso de Costa Rica, que aún no aprueba el CAFTA, existen ya movimientos a nivel universitario de organizaciones sindicales de instituciones relacionadas con el recurso hídrico y las telecomunicaciones, que ya se están preparando en la lucha contra la llamada APERTURA. Sin embargo, sus publicaciones no son tan difundidas entre la población como deseáramos ya que en estos momentos hay una fuerte campaña en dos bandos: el gobierno y los medios de comunicación populares que apoyan el TLC con EEUU (y por supuesto con la UE) y las organizaciones sociales que, a través de manifestaciones pacíficas y marchas se oponen a este. Por lo tanto, el tema de las negociaciones con la UE no está tan en el tapete como el TLC con EE.UU. Sin embargo, los sindicatos del Instituto Costarricense de Electricidad (ICE) y Acueductos y Alcantarillados (AyA), que son dos instituciones públicas muy importantes en el desarrollo de las telecomunicaciones y la explotación del recurso hídrico en CR, empiezan a manifestar sus preocupaciones por el ingreso de empresas explotadoras de estos recursos. ▣

■ **JOSEFINA PEDRAZA LÓPEZ** | México

Las negociaciones actuales en México, se están centrando en la agricultura, aunque desafortunadamente el periodo que termina en unos días del presidente Fox, provocó un gran retroceso en la agricultura mexicana, situación que permitirá con el nuevo gobierno de Felipe Calderón. Y digo que las negociaciones son en la agricultura, no por el gobierno, sino por la población quien ha dicho que ya no se aguanta más tal situación de bajos salarios, de las propias transnacionales ya sean de la Unión Europea o de estados unidos, quienes al menos en México no pagan impuestos. Me pregunto como competir México-Union Europea, cuando los subsidios en la agricultura son totalmente diferentes, para la UE la agricultura es su seguridad y es donde invierten más presupuesto (esto por su situación histórica), en México esta situación de los subsidios esta provocando abandono del campo mexicano, provocando una dependencia alimentaria, que de cierta manera es lo que buscan los grandes bloques. ▣

■ **TANIA VANEGAS** | Nicaragua

Realmente, los puntos de discusión entre la Unión Europea y América Latina constituyen sólo el posible avance de temas estancados en negociaciones multilaterales, como en el seno de la Organización Mundial del Comercio. En este sentido, la posición de los países, aún a lo interno de América Latina, es totalmente distinta. Los mismos responden a intereses y posiciones previamente establecidas según la dinámica y desarrollo de sus economías. Mientras que para los países centroamericanos, una de las mayores dificultades tanto bilaterales como multilaterales, es el tema de la Agricultura (eliminación o reducción de subsidios), para los países de América del Sur son los NAMA y el tema de propiedad intelectual, a manera de ejemplo. ▣

■ **CECILIA GORDANO** | Uruguay

La sensibilización de género no se logra de un día para otro pero tiene un efecto remanente y acumulador que se va instalando poco a poco en todas las agendas y todos los discursos. Llevarlo a la práctica implica acceder a cuotas de poder que costará lograr enseguida, y también aprender a articular agendas con otros movimientos como el sindical, el indígena, el ecologista, el estudiantil, etc. para sumar esfuerzos por negociaciones comerciales centradas en los seres humanos y fuertemente comprometidas con los derechos humanos. ▣

■ **LUCÍA DE LOS ÁNGELES LÓPEZ GARCÍA** | Nicaragua

Todos los espacios donde se interactúa para negociar entre los países empobrecidos y enriquecidos, obviamente, no solo se carece de negociadores que propicien y/o faciliten beneficios para nuestros pueblos sino que además deberán responder a compromisos multilaterales socio económicos existentes que de antemano crean barreras u obstáculos de negociaciones comerciales justas. El hecho mismo de crear alianzas comerciales no es lo perjudicial sino más bien los mecanismos e intereses ocultos existentes en los sistemas de comercialización. ▣

■ **MERCEDES VIERA CERNA** | Perú

Es importante señalar que en la negociación de acuerdos comerciales solo se habla de lo que "el país" va a ganar pero no se menciona las consecuencias de estos acuerdos en la gente. Que bueno la agroindustria pero nadie se fija en la salud de las mujeres que trabajan. Que bien que las empresas mineras invierten en el país, pero como queda el medio ambiente.

Finalmente los y las trabajadoras son acusadas de subversivas si se tratan de asociar y quien protesta mucho por el cuidado del medio ambiente también. Nuestros empresarios son liberales económicos y cavernarios en todos los demás aspectos. Dar alternativas desde los movimientos de mujeres para lograr tratados comerciales mas justos es una tarea pendiente. ▣

■ **TANIA VANEGAS | Nicaragua**

En el caso específico de Nicaragua, al menos en teoría, el texto oficial del DR- CAFTA, contempla mecanismos de solución de controversias que puden ser activados desde el Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC) ante el descontento o denuncia de la población por la actuación de Empresas originarias de ese país. Sin embargo, el costo monetario y las implicancias políticas de activar estos tipos de procesos, es lo que pone en tela de duda, su operatividad y alcance.

Así mismo, en mi país existe la Oficina de Protección de los consumidores adscrita al MIFIC y la liga de los consumidores como parte de la Sociedad Civil, ambas con poco o nulo nivel de incidencia y protección de los consumidores ante los abusos y practicas leoninas de las transnacionales, por ejemplo UNION FENOSA.

A mi parecer, ninguno de los instrumentos o mecanismos establecidos o creados serán suficientes, mientras no se superen las presiones políticas o los intereses económicos de los grandes grupos que gobiernan los países. ▣

■ **LUCÍA DE LOS ÁNGELES LÓPEZ GARCÍA | Nicaragua**

Las organizaciones de mujeres en las últimas décadas realmente han perdido claridad organizativa. Se han quedado más en el marco de las leyes que protegen el derecho a la vida, a la sexualidad reproductiva, etc., Seguramente porque a las y los nicaragüenses nos ha costado mucho entender que estos son derechos innegociables. La igualdad de oportunidad en cargos públicos y privados la justicia social etc.

Pero, esto nos ha desgastado y no hemos avanzado organizativamente las mujeres a trastocar y contraponer procesos de negociaciones de tratados de libre mercado con el país que sea, que consideren de manera particular y especial la lógica productiva y de comercio que tenemos las mujeres dentro de los sistemas económicos.

Existe un grupo de mujeres organizadas en un congreso permanentes de mujeres empresarias. Pero, que quiérase o no a pesar que esta en avanzada se carece de mecanismos y procesos participativos más eficientes para que efectivamente representar a las mujeres **productivamente económicas**. ☒☒

■ **CYNTHIA KARINA BITAR TESSÁN | México**

Pues creo que yo soy muy pesimista o estoy muy mal informada, pero no parece haber en México organizaciones de mujeres que se opongan a los acuerdos de libre comercio con la UE. Sí hay organizaciones -no de mujeres exclusivamente, pero en donde las mujeres juegan papeles muy importantes- que llevan a cabo acciones (básicamente de protestas) por los acuerdos del TLCAN. Y es que en México no sólo no se le ha dado demasiada difusión a los acuerdos con la UE, también seguimos creyendo que los europeos son "democráticos" y "respetuosos de los derechos humanos" cuando se ha podido demostrar que, cuando se trata de negocios y ganancias, son tan voraces como los gringos. Un ejemplo de esto es lo que sucede en el área de servicios. Gracias a nuestros gobiernos neoliberales, en México sólo queda un banco nacional, el resto son todos de capital mayoritariamente extranjero, y las ganancias que obtienen aquí en mi país superan hasta en un 45% las que perciben en sus países de origen. En México, además, estamos viviendo un clima de inestabilidad política muy fuerte y eso nos hace actuar sobre lo que es de inmediata resolución, lo que impide –de alguna forma– planear acciones más contundentes que pudieran impactar en problemas que se ven como lejanos o no tan urgentes ni de pronta actuación. Lo que me parece terrible pues, pensando mal, podría suponerse que este clima de inestabilidad le conviene a los grandes capitales para hacer sus jugosos negocios sin que haya grupos ni organizaciones que se les opongan. ☒☒

■ **MARÍA TERESA HERAZO MAYA | Colombia**

Los nudos de discusión en las negociaciones con los países de América Latina, por regla general, son por los productos del sector agrario y, actualmente, con el empoderamiento de las empresas farmacéuticas, el tema de la propiedad intelectual.

Hace poco asistí a una reunión organizada por el gobierno donde se socializó el plan estratégico de la Mujer en la cual se habló de la necesidad que tiene la mujer de organizarse en empresas para el desarrollo de su economía, dado que libertad e igualdad femenina están directamente relacionadas con

capacidad económica cuantificable en ingresos. Sin embargo, creo que es importante que el gobierno fije mayores prerrogativas para las mujeres empresarias como incentivos económicos o exenciones tributarias porque en Colombia el problema no es crear empresas sino sostenerlas, en virtud de los elevados costos que conlleva el pago de impuestos, licencias, registros, entre otros. ☒☒

■ BEATRIZ IXMUCANE BARRIENTOS TECÚN | Guatemala

Ante el dumping y los subsidios a la producción agropecuaria europea creó el G20 que busca la eliminación de estas ayudas a la producción. Sin embargo no existen avances sustanciales en torno a esta materia. La UE exige flexibilidad por parte de los países en desarrollo para permitir la entrada de sus productos y en cambio no existe la voluntad de hacer lo propio en sus fronteras.

Existen fuertes diferencias entre los bloques negociadores. El MERCOSUR con la reciente entrada de Venezuela representa a países de gran interés pero "difíciles" de convencer; su poder de negociación es mucho mayor que el de los países Andinos y sobre todo de Centroamérica. Así se espera que los tratados estén firmados para nuestra región en menos de tres años, mientras que con México las negociaciones ya llevan 3 años y con el MERCOSUR más de cinco.

En Centroamérica Costa Rica puede marcar diferencia pues el pueblo ha defendido con mucha fuerza los servicios públicos. Puede en este caso representar un punto de inflexión pues la UE está dispuesta a negociar solo con el bloque centroamericano y con el TLC firmado. Ejemplo claro de las "buenas" intenciones europeas. ☒☒

■ LUCÍA AMIGONE FORTE | Argentina

La problemática que plantea la compañera Laura Roland de Uruguay, también se vislumbra en la Argentina. Por un lado, el hecho de que cualquier empresa (nacional o extranjera) se instale en el país, es visto como una "gran" oportunidad de conseguir empleo, por el común de la gente; sin tener en cuenta las consecuencias a largo plazo. Y por otro lado, hoy día las mujeres siguen estando sujetas a discriminaciones laborales.

Pero otro factor se ha instalado en la Argentina: a los talleres de indumentarias de prestigiosas marcas, entre ellas europeas, no les basta con contratar mano de obra barata en los países sudamericanos, sino que contratan inmigrantes en dichos países y los mantienen en condición casi esclava para incrementar sus ganancias. Esto es un gran dilema a nivel legal que debe resolver Argentina. ☒☒

■ MARCO BOMBÓN | Ecuador

Realmente ha sido un aprendizaje inmenso el poder participar en este seminario y foro, y aprovecho para responder a la interrogante planteada.

Como ya se ha mencionado, el tema agrícola y propiedad intelectual, siguen siendo aspectos que generan controversias tanto por las implicaciones negativas para nuestros países a corto como a largo plazo, esto sin duda es el desafío, sin embargo el desafío está en ampliar nuestra incidencia en estos ámbitos como por ejemplo la UE, puesto que hasta el momento se he centrado mucho la incidencia en las negociaciones con EEUU, dando muy poca importancia a las transnacionales y los acuerdos que se establecen entre nuestros estados y estas empresas.

Que hacer? aunque ya se han propuesto aspectos como las campañas para sacar a la luz pública el doble "standard" que manejan estas empresas, considero importante también tener presente que "el mapa no es el territorio", y a pesar de que no coincidamos en ciertos temas, creo que es posible ver que en ese "mapa" hay caminos comunes que si bien nos pueden afectar a mediano y largo plazo, depende de nosotros/as incidir, para trabajar y lograr que en vez de que esos caminos nos afecten, puedan ser caminos que nos conduzcan a lograr esa ansiada justicia social.

Creo que a partir de esto, nace también una pregunta, desde las organizaciones sociales ¿estamos dispuestos/as a trabajar en "bloque" o a unirnos y a compartir y aprender de las buenas prácticas de incidencia que han dado resultado en otros países? la respuesta es sí, creo que este es un ejemplo de ello, por lo que por mi parte escribo con optimismo, al fin y al cabo, se dice que la mente es como el paracaídas, solamente funciona, si se lo abre. ☒☒

■ MARIA GINES QUIÑONES MENESES | Colombia

Los nudos de discusión son a mi parecer el tema agrícola, el energético y el ambiental. De allí la diferente forma de concebir los TLC y de negociar de acuerdo a sus prioridades. Estas diferencias tienen respuesta en que en la UE los ciudadanos están generando discusiones al interior de los partidos, algunos gobiernos locales que de una u otra manera deben afrontar en el Parlamento Europeo. Sobre las consecuencias de la política internacional, lo que muestra en ocasiones como hay ciertas inhibiciones en algunos de los acuerdos leoninos, tras el surgimiento de movimientos ciudadanos y que estratégi-

camente han sido visibilizados por algunos políticos, con temas como “la tierra se acaba”, “la energía atómica sólo para usos civiles”, “comercio justo”. Así la UE intente mostrar un perfil más “humano” y mantiene relaciones proteccionistas con los países latinoamericanos que pueden darles una buena imagen para el manejo de los anteriores temas, pero que a la vez los mantenga en la línea de socios estratégicos para ganarle mercados a USA.

Los instrumentos que poseen las organizaciones sociales y de mujeres tienen que ver con la capacidad de mantener una relación fluida con aquellos movimientos europeos y mundiales de organizaciones de base que repliquen las preocupaciones latinoamericanas y generen movilización real, como los ecologistas, los de deuda externa y los de desarme, que apoyados en la globalización de medios de comunicación permiten generar impactos relativos, pero significativos. ☒☒

■ **JUANA CAMARGO** | Panamá

El principal instrumento que las organizaciones de mujeres tienen frente a las transnacionales es su organización y el desarrollo constante de actividades de incidencia política. Se han realizado en mi país Acuerdos electorales de la Alianza del Movimiento Mujeres con candidatos que en el camino a la presidencia los olvidan. Hoy hay desencanto con esas estrategias y mayor demanda de cumplimiento del gobierno, lo que a su vez requiere conocer más la realidad económica y los acuerdos que el gobierno adopta que pasan desapercibidos por la población, como los tratados bilaterales de inversión.

Existen esfuerzos que apelan a la responsabilidad de las empresas, no obstante, no hay evidencias de cambio. Las áreas que componen las nuevas exigencias de los TLC, como compras gubernamentales, patentizar seres vivos... en realidad están lejos de un compromiso por la vida humana. Situaciones que nos demandan mayor conocimiento de instrumentos y compromisos internacionales para que las mujeres puedan demandar cambios e incluir sus necesidades en las negociaciones y en las políticas económicas que nos afectan. ☒☒

▣ **Links útiles**

▣ Links útiles

■ RED INTERNACIONAL DE GÉNERO Y COMERCIO

<http://www.generoycomercio.org/>

La Red Internacional de Género y Comercio brinda apoyo y recursos para la evaluación del impacto diferencial en las mujeres de los acuerdos de libre comercio y la formulación de políticas que apunten a un desarrollo económico que tenga como meta la equidad social y de género. En la web del Capítulo Latinoamericano podrán encontrar bibliografía, investigaciones y boletines electrónicos que publica la Red.

■ INTERNATIONAL GENDER AND TRADE NETWORK

<http://www.igtn.org/>

Página internacional de la Red Internacional de Género y Comercio, en la que pueden consultarse documentos y boletines en inglés. Posee además una lista pormenorizada de otros sitios interesantes para visitar organizados en tres categorías: regionales, organizaciones internacionales y ONGs.

■ RED COMAGRI

<http://www.redcomagri.org/>

El objetivo de la Red ComAgri es contribuir a la participación de campesinos y organizaciones de pequeños agricultores, ONGs y centros de investigación en desarrollo en los debates sobre Agricultura y Comercio. En su web, a la información de la Red, se suma el acceso a una serie de Boletines que se constituyen como una herramienta de aporte al conocimiento y debate del tema agrícola en materia comercial.

■ BILATERALS.ORG

<http://www.bilaterals.org/>

Bilaterals.org es una web en inglés cuyo objetivo es compartir información acerca de los acuerdos comerciales y financieros bilaterales que se llevaron y llevan adelante. Hay en el sitio un completo motor de búsqueda de artículos sobre temas comerciales por idioma.

■ TRADE OBSERVATORY

<http://www.tradeobservatory.org/>

El Observatorio Comercial está dedicado a divulgar información sobre el comercio internacional. Su web, como ellos mismos la definen, busca convertirse en un "verdadero depósito de información sobre el comercio global". Hay en el sitio un interesante compendio de documentos sobre comercio internacional en inglés.

El Observatorio Comercial es un recurso del Instituto para la Agricultura y Política Comercial. <http://www.iatp.org/>

■ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

<http://www.wto.org/>

La web de la Organización Mundial de Comercio es un sitio de referencia sobre los temas de comercio. En él pueden encontrarse documentos, información histórica detallada sobre los distintos acuerdos y un glosario de términos.

■ SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE COMERCIO EXTERIOR

<http://www.sice.oas.org/>

El Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE), publica información sobre integración hemisférica y desarrollo en materia de política comercial. En la web se encuentra un buscador de Acuerdos Comerciales que permite localizarlos ya sea por países signatarios o por tipo de acuerdo.

■ COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

<http://www.eclac.cl/publicaciones/>

En el link de publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe pueden encontrarse libros, catálogos, revistas, cuadernos y boletines interesantes. Los documentos buscan contribuir al examen de los problemas del desarrollo socioeconómico de la región, con enfoques analíticos y de políticas, en artículos de expertos en economía y otras ciencias sociales.

■ **SISTEMA INTERACTIVO GRÁFICO DE DATOS DE COMERCIO INTERNACIONAL (SIGCI)**

<http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/comercio/noticias/paginas/2/21312/P21312.xml&xsl=/comercio/tpl/p18f.xsl&base=/comercio/tpl/top-bottom.xsl>

También dentro del sitio de CEPAL, en este link pueden consultarse distintos gráficos elaborados por el con información útil sobre Comercio Internacional, Política y Negociaciones Comerciales, Integración Regional y Relaciones Interregionales.

■ **DIVISIÓN MUJER Y DESARROLLO, SERIE MUJER Y DESARROLLO DE CEPAL**

http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/mujer/agrupadores_xml/aes6.xml&xsl=/agrupadores_xml/agrupa_listado.xsl

Presionando sobre la serie se obtiene la lista de los títulos con muchísimo material (a nivel de todos los países del continente) sobre avances de la mujer, impactos de la liberalización, etc.

En <http://www.cepal.org/mujer/publicaciones/default.asp>. Despliega todos los números por orden de aparición (desde el más reciente). Por ejemplo, los números 46 y 48 hablan sobre cambios en la situación de la mujer; el 29 y 28 sobre mujer y mercado de trabajo en AL, etc.

■ **OXFAM AMÉRICA**

<http://www.oxfamamerica.org/es/>

Oxfam América trabaja directamente en el terreno ayudando a las personas para que puedan desarrollar las habilidades y orientándolas para construir un futuro mejor. A nivel global trabaja activamente para reducir la injusticia social, a través de programas de defensoría, educación pública y emergencia. En su web Oxfam América publica noticias, historias y artículos sobre su trabajo en el mundo. También producen varias publicaciones sobre programas regionales, educación pública, políticas e incidencia para la recaudación de fondos.

■ **UNIFEM**

www.unifem.org

Página en inglés del Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer. Creado en 1976, provee asistencia técnica y financiera para iniciativas que promueven el empoderamiento de las mujeres y la igualdad de género. En el Link "News & events" pueden encontrarse artículos organizados por país y temas. Hay además un listado interesante de links varios de ellos sobre género y economía.

■ **ALIANZA SOCIAL CONTINENTAL**

<http://www.asc-hsa.org/>

La Alianza Social Continental es un espacio abierto a las organizaciones y movimientos interesados en cambiar las políticas de integración a nivel hemisférico y en promover la justicia social en las Américas. En su web puede encontrarse un amplio archivo de artículos en castellano sobre acuerdos comerciales.

■ **COMISIÓN EUROPEA**

http://ec.europa.eu/comm/world/lac/la_es.htm

En esta página hay información relacionada con los vínculos entre la UE y los países latinoamericanos, a nivel político y comercial, así como de acuerdos de cooperación. El material se encuentra ordenado por país lo que lo vuelve de cómoda consulta.

■ **ACTIONAID INTERNATIONAL AMERICAS**

<http://www.actionaid.org/>

El foco del trabajo de ActionAid está dirigido a asegurar el respeto, la promoción, la protección y la atención de los derechos fundamentales de las poblaciones más desfavorecidas. En ese sentido, ActionAid eligió cuatro derechos básicos como estratégicos para su trabajo en la región: i) Derechos de las Mujeres; ii) Derecho a la Alimentación; iii) Derecho a una Gobernabilidad Justa y Democrática; iv) Derecho a la Educación. ActionAid Americas desarrolla, también, algunos programas relacionados a: v) Derecho a la seguridad durante los conflictos y las emergencias; vi) Derecho a una vida digna de las personas con VIH-SIDA.

ActionAid cree que la promoción de nuevos modelos de desarrollo económico y social es algo fundamental en la lucha para garantizar los derechos humanos.

Más informaciones están disponibles en <http://www.dialogospobreza-actionaid.org/>

■ **OBREAL/EULARO**

<http://www.obreal.unibo.it/>

OBREAL/EULARO es una red integrada por veintitrés instituciones académicas y centros de investigación de la Unión Europea y América Latina que cuenta con el apoyo financiero de la Comisión Europea. El enfoque adoptado por OBREAL/EULARO está orientado a la formulación de políticas públicas y sus acciones están dirigidas tanto a la comunidad de investigación, como a actores políticos, económicos y sociales. Además de las publicaciones que pueden visitarse o bajarse de su web, emiten un newsletter de suscripción gratuita.

■ **REDE BRASILEIRA PARA A INTEGRAÇÃO DOS POVOS (REBRIP)**

www.rebrip.org.br

La Red Brasileña para la Integración de los Pueblos es una organización social de ONGs, movimientos, entidades, sindicatos y asociaciones profesionales que actúa en los procesos de integración y de comercio regionales. REBRIP está comprometida con la construcción de una sociedad del democrática, un desarrollo económico, social, cultural y ambiental sustentable. En la web hay un "Observatorio de Comercio" donde pueden consultarse documentos y links sugeridos por REBRIP sobre el tema.

■ **OBSERVATORIO SOCIAL DE AMÉRICA LATINA (OSAL)**

<http://www.clacso.org.ar/difusion/secciones/osal/>

El Observatorio Social de América Latina (OSAL) es un programa iniciado por CLACSO a partir del año 2000 orientado a promover y aportar elementos para una reflexión crítica sobre las nuevas realidades del capitalismo latinoamericano. En su web puede consultarse la revista de la OSAL y algunos libros publicados además contar la web con una larga lista de sitios sugeridos por país.

■ **FUNDACIÓN FRIEDRICH EBERT**

<http://www.fes.org.uy/>

La Fundación Friedrich Ebert (FES), fue creada en 1925 para fomentar el espíritu de democracia y pluralismo en la sociedad a través de la formación política, así como también para facilitar el acceso a una educación superior a los jóvenes de bajos ingresos y contribuir al entendimiento de los pueblos. La Fundación Friedrich Ebert es una institución político cultural privada sin fines de lucro, dedicada a la cooperación internacional. En su web pueden consultarse documentos sobre diversos temas entre ellos: mujer y política y economía.

■ **Cuadro de inscriptas/os**

▣ Cuadro de inscriptas/os

NOMBRE	PAÍS	INSTITUCIÓN DE REFERENCIA
Adriana Eva Vaghi	Argentina	Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) CEUR
Adriana Paula Gondim de Oliveira	Brasil	Centro de pesquisa e assessoria, ESPLAR
Agripina Isabel Rodriguez Castro	Colombia	Tribunal regional de la Costa Caribe por los Derechos Económicos Sociales y Culturales
Ainara Arregui	Nicaragua	UNIFEM
Alejandro Pampa Velásquez	Perú	AGROINSA
Anabella Sibrián	Guatemala	Plataforma Holandesa Contra la Impunidad
Andrea Bonilla	Colombia	Red Internacional de Género y Comercio-Colombia
Angélica María Chaparro	Colombia	Corporación Cactus
Angélica Roa	Paraguay	Centro de Estudios y Formación para el Ecodesarrollo
Annabell Guzmán	Honduras	Consejo Coordinador de Organizaciones Campesinas de Honduras (COCOCH)
Annalet Viera	Uruguay	Colegio de Enfermeras del Uruguay
Asier Hernando	Honduras	OXFAM
Aura Ivania Aráuz Briceño	Nicaragua	Universidad Nacional de Ingeniería, UNI
Beatriz Ixmucané Barrientos Tecún	Guatemala	COOPERACIÓN
Betsey Cecilia Valdivia López	Perú	Asociación Aurora Vivar
Camilo Esteban Martínez Vergara	Chile	Centro para el Desarrollo de Capital Humano
Camino Villanueva	México	Fundación Ayuda en Acción
Carmen Rosa Valenzuela	Perú	Centro de Latinoamericano de Investigación y Atención en Psicoterapia (CLAPA)
Caroline Seffrin	Brasil	Federação dos Trabalhadores na Agricultura no Estado da Bahia (FETAG-BA)
Catherine Zuercher	Costa Rica	Asociación Servicios de Promoción Laboral, ASEPROLA
Cecilia Gordano	Uruguay	Cotidiano Mujer-AFM
Clara Inés Ramírez	Colombia	Red de Economía Solidaria (REDESOL) - Nodo Cali
Claudia Carolina Cruz Cerna	Nicaragua	PTM mundubat

NOMBRE	PAÍS	INSTITUCIÓN DE REFERENCIA
Cynthia Karina Bitar Tessán	México	Centro de Investigación, Capacitación y Atención para el Desarrollo Social, AC
Daysi Moncada	Nicaragua	Grupo Mujer y Economía
Eduardo José Vallecillo Barberena	Nicaragua	Grupo de Interés por la Soberanía y la Seguridad Alimentaria y Nutricional (GISSAN)
Elizabet Padiál	Guatemala	Lagun Artean
Elizabeth Balcazar Rodal	Bolivia	Unidad Departamental de Género
Elvia Maria Acosta de León	República Dominicana	Centro de Investigación Económica para el Caribe (CIECA)
Erica Patricia Martínez González	Colombia	Red de avance para el fortalecimiento de las comunidades afro descendientes (RACA)
Ernestina Mahecha Castaño	Colombia	Colectivo de Mujeres del Polo Democrático Independiente en Colombia
Fanny Gómez	Colombia	REPEM
Flor María González	República Dominicana	Centro de Desarrollo Local Sostenible
Franz Lezano	Perú	Pro Mujer Perú
Glenda Alicia Vaquerano	El Salvador	Asociación de Mujeres Salvadoreñas ORMUSA
Gregoria Vásquez Caballero	Colombia	Asociación Prodesarrollo de Familias
Griselda Lassaga	Argentina	Universidad de Belgrano
Gustavo Delgado Pinto	Perú	Centro de la Mujer Peruana Flora Tristán
Irene Parra García	Colombia	Universidad Nacional de Colombia
Irma Judith Montes Barrios	Guatemala	Confederación de unidad sindical Guatemalteca
Iván Martínez	Guatemala	Asociación para la Promoción y el Desarrollo de la Comunidad (CEIBA)
Jany Jarquín	Nicaragua	Programa Universitario de Género de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua
Jean Pierre Ricot	Haití	Plateforme Haïtienne de Plaidoyer pour un Développement Alternatif (PAPDA)
Jenny Pimentel Burgoa	Bolivia	Fundación Badiella
José Roberto Moreno	El Salvador	Ayuda en Acción
Josefina Pedraza López	México	Asesoría y Servicios para el Desarrollo Sustentable
Juan Manuel Arias Rodríguez	México	Asociación Ecológica Santo Tomás A.C.
Juan Pedro Mora Sono	Perú	ONG Taller de Capacitación e Investigación Familiar (TACIF)

NOMBRE	PAÍS	INSTITUCIÓN DE REFERENCIA
Juana Asalde	Perú	Grupo Género y Economía
Juana Camargo	Panamá	Yerbasbuenas
Julia Petronila Cabello Acevedo	Perú	Comité Nacional de Mujeres ISP-PERU
Julio Cesar Trujillo Díaz	Perú	Proyecto de Desarrollo Integral Andino
Karina del Pilar Cruzado Gil	Perú	Empresa Comunal Agroindustrial Jóvenes en Acción
Kelly Peña	Colombia	Universidad Nacional de Colombia
Lalo Torres Marín	Perú	Programa de Desarrollo Integral Andino (PRODIA)
Larry Jimmy Ormeño Cabrera	Perú	Asociación Civil CHIRIBAYA
Laura Esperanza Rangel Fonseca	Colombia	OXFAM GB Colombia
Laura María Sbezzi	Nicaragua	Programa de apoyo institucional a las políticas de desarrollo de Nicaragua
Laura Roland	Uruguay	Comisión Nacional de Seguimiento: Mujeres por Democracia, Equidad y Ciudadanía
Leonor Paredes	México	Secretaría de Educación, Capacitación y Adiestramiento
Lida Margarita Núñez Uribe	Colombia	Corporación de Investigación y Acción Social y Económica, CIASE
Lidia Tavares da Silva	Brasil	União de Núcleos Associações e Sociedades dos Moradores de Heliópolis e São João Clímaco (UNAS)
Lithzy Flores	Bolivia	Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo
Liubka Milena Buitrago Ramírez	Colombia	IGTN Capítulo Latinoamericano
Lizette Montoya	Honduras	Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo
Lucía Amigone Forte	Argentina	Federación Agraria Argentina
Lucía de los Ángeles López García	Nicaragua	Agencia de Desarrollo Económico y Social
Lucy Raquel Larrosa Barrios	Uruguay	Intendencia de Cerro Largo
Luz María Correal Pérez	Colombia	Comuande
Luz Myriam Riaño Barrera	Colombia	Gestión y participación corporación para el desarrollo humano
María Andreina Moreira Montes de Oca	Uruguay	Profesional independiente
Marcia Vieira da Silva	Brasil	Organização de Mulheres Negras Maria do Egito (OMIN)
Marco Bombón	Ecuador	Fundación de Promoción e Investigación Social "Excelencia"

NOMBRE	PAÍS	INSTITUCIÓN DE REFERENCIA
María Aleluia Barbosa Andrade	Cabo Verde	Red de Mujeres Economistas de Cabo Verde (REDEMEC)
María de Lourdes Roque Gálvez	México	Desarrollo Económico Social de los Mexicanos Indígenas
María del Carmen Hernández Sánchez	México	Asociación Ecológica Santo Tomás
María Eugenia Ramírez Hernández	México	Alianza Mexicana por la Autodeterminación de los Pueblos (AMAP)
María Gines Quiñones Meneses	Colombia	Consejo Comunitario (COPDICONC)
María Luisa Durón Chow	Nicaragua	Programa de Atención Empresarial (Universidad Nacional de Ingeniería)
María Luisa Zuniga	Honduras	OXFAM
María Teresa Herazo Maya	Colombia	Fundación Tecnológica Antonio de Arévalo (TECNAR)
María Teresa Jesús Ibarra Escamilla	México	Fundación para la Asistencia Educativa (FAE)
María Teresa Vallejo Pérez	México	Alaide Foppa A.C. y CEREFUNT A.C.
Mariela Chaparro Guerrero	Colombia	Consejo Local de Cultura Ciudad Bolívar
Maritza Gallardo López	Honduras	Oxfam Internacional
Marli Ferraz Torres Bonfim	Brasil	Centro Maria-Mariá de Formação e Requalificação Profissional da Mulher
Marta Lago	Brasil	Instituto Equit
Martha Lidia Godinez Miranda	Guatemala	Sector de Mujeres
Mary Ann Sonia Barrantes Martínez	Perú	Asociación Mujer Tierra Viva
Maura Nasly Mosquera	Colombia	Fundación para la Formación de Líderes Afrocolombianos (AFROLIDER)
Mercedes Viera Cerna	Perú	Centro de Asesoría Legal (CEDAL)
Minerva Bertolini Lizárraga	México	Todas y Todos Ciudadanos
Miosotis Rivas Peña	República Dominicana	CIECA
Mirna Lilian Ramírez Pérez	Guatemala	Mesa Global de Guatemala
Mitzi Salinas	Perú	Centro de la Mujer Peruana Flora Tristán
Natalia Atz Sunuc	Guatemala	CEIBA
Natalia Valeri	Argentina	Federación Agraria Argentina
Nela Perle	Costa Rica	Asociación Servicios de promoción laboral

NOMBRE	PAÍS	INSTITUCIÓN DE REFERENCIA
Norma Maldonado	Guatemala	Mesa Global
Norwin Solano	Nicaragua	Centro Nicaragüense de Derechos Humanos (CENIDH)
Olga Goyeneche Quintana	Colombia	Fundación Mujeres en Acción
Oliveira Marcus Vinicius	Brasil	Esplar - Centro de Pesquisa e Assessoria
Pablo Calderón	Guatemala	Centro para la Paz y Transformación de Conflictos
Patricia Hernández Arauz	Nicaragua	Intendencia de la Propiedad (PRODEP-MHCP)
Paula Clerici	Costa Rica	Centro Feminista de Información y Acción (CEFEMINA)
Philippe Vigroux	Honduras	Consejo Coordinador de Organizaciones Campesinas de Honduras (COCOCH)
Rebeca Yurani Carrillo Ángeles	México	Asesoría y Servicios para el Desarrollo Sustentable
Rikke Zeuner	Nicaragua	Unión Nacional de Agricultores y Ganaderos (UNAG)
Roberto Rouvier	Argentina	Federación Agraria Argentina
Rosalba Melo Navarro	Colombia	Centro de Estudios e Investigación Social, CEINSO-SINTRAUNICOL NACIONAL Comité Operativo de la Mujer Trabajadora Nacional
Ruth Huanuco Calsin	Perú	Pro Mujer Perú
Sarah Luiza de Souza Moreira	Brasil	Universidade Estadual do Ceará (UECE)
Shirley Gayle	Costa Rica	Centro feminista de información y acción (CEFEMINA)
Silvia Bertinatti	Argentina	Asociación Argentina de Salud Mental (AASM)
Silvio Bornet	Argentina	Cooperativa de Comercialización y Transformación Arroceros Villa Elisa
Tania Vanegas	Nicaragua	Centro Alexander Von Humboldt
Teresa Salazar Dávila	Perú	Federación Nacional de Trabajadores Administrativos del Sector Educación (FENTASE)
Tzitzí Caldera	Nicaragua	Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer (UNIFEM)
Victor Manuel Morales Rodas	Honduras	Servicio Holandés de Cooperación (SNV)
Virginia Vicente	Brasil	Intermon Oxfam
Walter Gerbert González Alfaro	El Salvador	Fundación Ayuda en Acción El Salvador
Yadira Minero Rodas	Honduras	Centro de Derechos de Mujeres
Yaritza Edith Quintero Coronell	Colombia	Universidad de Cartagena

