

# **Comercio Internacional y Equidad de Género**

*Diseño Gráfico Tapa:* CarlosPalleiro  
*Diagramación:* GonzaloNicoli  
*Impreso en:*

# Comercio Internacional y Equidad de Género

**AlmaEspino**  
**PaolaAzar**

---

Colaboradoras:

**MarielaEspino, CoralPey y NormaSanchís.**





# PRESENTACIÓN

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

# CONTENIDO DE LOS FASCÍCULOS

## FASCÍCULO I. LA ECONOMÍA GLOBAL: UNA VISIÓN DESDE LAS MUJERES

---

### PRESENTACIÓN

- I. GÉNERO Y ECONOMÍA
  - I.1.* La división sexual del trabajo
  - I.2.* Discriminación y segregación laboral
  
- II. DESARROLLO Y GLOBALIZACIÓN
  - II.1.* El desarrollo sustentable
  - II.2.* ¿En qué consiste la globalización?
  - II.3.* Los impactos de la globalización
  
- III. EL COMERCIO INTERNACIONAL:  
¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS DEL COMERCIO?  
¿CUÁL ES LA IMPORTANCIA DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES?
  - III.1.* Las ventajas del comercio internacional
  - III.2.* Los instrumentos y las opciones de política comercial
  - III.3.* ¿Por qué «liberalización comercial?» Argumentos teóricos vs. realidad
  
- IV. EFECTOS DE LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL SOBRE LA SITUACIÓN DE LAS MUJERES Y LAS RELACIONES DE GÉNERO
  - IV.1.* Autonomía y empoderamiento
  - IV.2.* Los efectos de la liberalización comercial sobre el trabajo remunerado de las mujeres
  
- V. AMÉRICA LATINA: EL CONTEXTO DE LAS INICIATIVAS DE INTEGRACIÓN
  - V.1.* América Latina: del proteccionismo a la liberalización.
  - V.2.* Rol de las instituciones financieras internacionales.

GLOSARIO

SIGLAS

BIBLIOGRAFÍA

## **FASCÍCULO II.**

### **QUIÉN GANA Y QUIÉN PIERDE EN LOS ACUERDOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA**

#### **PRESENTACIÓN**

- I. **LIBERALIZACIÓN Y APERTURA DE LAS ECONOMÍAS:  
TENDENCIAS RECIENTES**
  - I. 1.* El sistema de comercio multilateral
  - I. 2.* La competitividad como factor de éxito en el crecimiento económico
  
- II. **LAS PRÁCTICAS DE COMERCIO INTERNACIONAL  
ASIMETRÍAS NORTE - SUR**
  - II. 1.* Las trabas al comercio para los países en desarrollo
  - II. 2.* Exitos y fracasos en las negociaciones
  
- III. **DEL GATT A LA OMC:  
LAS INSTITUCIONES REGULADORAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL**
  - III. 1.* Las Rondas de Negociación
  - III. 2.* La Organización Mundial de Comercio
  - III. 3.* La agenda de negociación desde la perspectiva de los países en desarrollo
  - III. 4.* Respuestas de la sociedad civil
  
- IV. **¿PUEDEN LAS MUJERES BENEFICIARSE DEL COMERCIO INTERNACIONAL?**
  - IV. 1.* Las implicancias de género de los Acuerdos de la OMC
  - IV. 2.* El libre comercio y sus resultados desde la perspectiva de género
  
- V. **LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL**
  - V. 1.* Principales características de los acuerdos de integración económica regional
  - V. 2.* ¿Cuáles son los efectos de la integración?
  - V. 3.* Modalidades de la integración regional
  - V. 4.* Dos caminos diferentes hacia la integración regional: multilateralismo y regionalismo abierto
  - V. 5.* El patrón de liberalización comercial y las iniciativas de integración
  - V. 6.* Tres casos de acuerdos regionales
  
- VI. **LOS ACUERDOS REGIONALES DESDE LA PERSPECTIVA DE GÉNERO**
  - VI. 1.* La preocupación por el género en los acuerdos regionales
  - VI. 2.* ¿Cómo contribuir al análisis de los impactos de género de los acuerdos comerciales?

ANEXO: ACUERDOS OMC

GLOSARIO

SIGLAS

BIBLIOGRAFÍA

**FASCÍCULO III.**  
**LA INTEGRACIÓN AMERICANA HACIA EL SIGLO XXI:**  
**¿ASOCIACIÓN DE LIBRE COMERCIO?**

---

**PRESENTACIÓN**

- I. **LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL Y LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS**
  - I. 1.* Antecedentes de la integración económica en América Latina
  - I. 2.* ¿Hacia la integración latinoamericana del siglo XXI?
  
- II. **ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS**
  - II. 1.* El proyecto
  - II. 2.* La marcha de las negociaciones  
Inversiones
  - II. 3.* Otros aspectos
  
- III. **EL ALCA DESDE LA PERSPECTIVA DE GÉNERO**
  - III. 1.* El impacto de género del ALCA
  - III. 2.* Las propuestas de las mujeres
  
- IV. **LOS EJES DEL DEBATE EN EL CONTINENTE**
  - IV. 1.* Algunos elementos para reflexionar sobre la integración latinoamericana
  - IV. 2.* Estados Unidos: ¿se integra?
  
- V. **OPOSICIÓN DE FUERZAS: ALCA vs. MERCOSUR**
  - V. 1.* La posición del MERCOSUR
  - V. 2.* ¿Gana el MERCOSUR?
  
- VI. **La posición de la sociedad civil frente al ALCA**
  
- VII. **BALANCE Y PERSPECTIVAS**

**GLOSARIO**

**SIGLAS**

**BIBLIOGRAFÍA**

## I. LIBERALIZACIÓN Y APERTURA DE LAS ECONOMÍAS: TENDENCIAS RECIENTES

La acelerada tendencia a la *globalización* que se ha venido experimentando en las últimas décadas, constituye un proceso económico, político y cultural sumamente complejo. La adhesión, mayoritaria en el concierto mundial, a los preceptos de la liberalización, de los que la misma *globalización* se ha nutrido, ha determinado serios cambios en las relaciones entre economías y en su interior, entre trabajadores y empresas, entre las mismas empresas, entre grupos de trabajadores, entre hombres y mujeres, entre pobres y no tanto, entre Estado y mercado... La creciente movilidad de capitales, ideas y discursos ha ido consolidando un patrón de convivencia crecientemente transnacional que ha promovido los contactos entre diferentes culturas, dando lugar a fenómenos contradictorios. En parte, conduciendo a un mayor entendimiento y cooperación entre diferentes culturas y en parte, fortaleciendo la oposición entre identidades e intereses a diferentes niveles.

Es este el escenario en que deben evaluarse los avances hacia la construcción de un sistema mundial de comercio multilateral. Y en este sentido, la aparente aproximación a la concreción de tal objetivo, probablemente pueda ser interpretada como uno de los acontecimientos más importantes en la historia de la cooperación en el ámbito internacional.

### ***1.1. El sistema de comercio multilateral***

Desde hace ya más de cincuenta años, luego de la Conferencia de Bretton Woods (1944), las diversas organizaciones internacionales (FMI, BM, GATT) y las naciones más poderosas, comenzaron a promover un sistema de comercio multilateral que suponía la liberalización real de los intercambios y la apertura a la participación de todos los países, conformando un sistema no discriminatorio y equitativo. Se esperaba que éste estimulara el crecimiento a escala mundial y beneficiara a todos los países, cualquiera fuera su grado de desarrollo.

Los principales esfuerzos se orientaron al logro de un mayor equilibrio en las normas que regulaban el comercio mundial. Esta meta principal se vinculaba a la creencia que 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. A su vez, generaría una distribución más equitativa de los costos y beneficios del comercio y de los ajustes a los nuevos patrones de la competencia internacional, entre economías débiles y fuertes.

Tras algunos empujes proteccionistas en diferentes períodos, finalmente la década del ochenta abrió una era en que el énfasis de las reglamentaciones de instituciones y organismos que regulaban el comercio internacional se situó de forma definitiva a favor del libre intercambio. Pero esta orientación no se limitaba simplemente al área comercial y descansaba en un supuesto aún más amplio: *la capacidad del mercado para determinar correctamente la producción y distribución de los bienes y servicios.*

Acompañando esta tendencia, las economías industrializadas experimentaron serias transformaciones de su estructura productiva a instancias del progreso tecnológico. Como resultado, a la renovada orientación liberalizadora se sumaron profundas modificaciones en la composición y estructura del comercio de bienes y servicios:

- √ mayor participación de los servicios en el producto nacional y de los conocimientos técnicos en la producción final.
- √ diversificación de las fuentes de aprovisionamiento de tecnologías y suministros.
- √ adaptación de los ciclos de la producción a la demanda específica de bienes y servicios de cada mercado.

Todo ello determinó que los países que se ubicaban a la vanguardia del desarrollo tecnológico obtuvieran fuertes ganancias en términos de *competitividad*.

## **1.2. La competitividad como factor de éxito en el crecimiento económico**

La *competitividad* puede definirse según dos planos complementarios:

- Desde el punto de vista de una empresa, el término se utiliza para expresar que se ha logrado cumplir con ciertos patrones de eficiencia en el manejo de los recursos o factores de producción (capital, trabajo), lo que se refleja en que la calidad del producto o servicio ofrecido es igual o superior a la del resto del mundo. En cuanto al precio del bien o servicio, debería ser igual o menor al de sus potenciales competidores, lo que le permitiría posicionarse frente a ellos en pie de igualdad o en condiciones de ventaja relativa.
- Desde la perspectiva de la economía en su conjunto, la *competitividad* se refiere a su capacidad para aumentar (o al menos mantener) su participación en el mercado internacional, con una mejora simultánea en el nivel de bienestar de su población.

La creciente presencia de los países desarrollados en los mercados internacionales se cimentó en el logro de *mayor competitividad* según las dos definiciones anteriores. Se trata de una competitividad *auténtica*, derivada de la incorporación de progreso técnico.

Las nuevas reglas y la difusión de los principios del libre comercio condicionaron a los países pequeños y menos desarrollados a iniciar una carrera por incrementar sus niveles de *competitividad* para posicionarse frente a la producción de los países fuertes y ricos. Pero, la escasez de recursos y los pocos medios disponibles terminaron impulsando a las economías relativamente menos desarrolladas a la adopción de formas *espúreas* de competitividad.

De esta manera, las economías en desarrollo encontraron caminos para competir en el mercado internacional, pero a costa de:

- √ deprimir las remuneraciones de su fuerza de trabajo.
- √ basarse en una rica dotación de recursos naturales, cuya propiedad está concentrada en un pequeño grupo de la población.
- √ manejar la política cambiaria para alentar la venta de la producción nacional en el exterior.

El resultado: los efectos positivos de la *mayor competitividad* nunca llegarían a la sociedad en su conjunto.

La competitividad auténtica implica la inversión en investigación y desarrollo de nuevas tecnologías, y la formación y capacitación de la mano de obra. Sus frutos pueden alcanzar al conjunto de los actores sociales y por esa vía, legitimar y retroalimentar el motor del desarrollo, lo cual no siempre es posible con los recursos disponibles en las economías pobres.

### ***¿Cómo potenciar el desarrollo tecnológico con recursos escasos?***

¿Debemos deducir que dadas las condiciones prevaletientes en las economías en desarrollo, es imposible el logro de una competitividad auténtica? Afortunadamente, la respuesta es negativa.

En diversas formas, los japoneses adaptaron deliberadamente la tecnología occidental para preservar sus recursos escasos de capital y utilizar su abundante mano de obra. En la industria textil, por ejemplo, compraron maquinarias antiguas de segunda mano a menudo descartadas por obsoletas por las fábricas de Lancashire. Una vez instaladas las máquinas, fueron puestas a funcionar a altas velocidades y durante más horas en comparación con lo que se hacía en Estados Unidos y Gran Bretaña, prodigándose grandes cantidades de mano de obra para su servicio y mantenimiento. Cuando los japoneses finalmente desarrollaron la capacidad para fabricar sus propias máquinas textiles, sustituyeron el hierro por la madera, siempre que fue posible. También incorporaron a la producción materias primas más baratas como el caso del hilado de algodón, añadiendo más mano de obra a cada máquina de hilar, para atender mayor proporción de hilos rotos. Emplearon también la técnica de la hilandería con anillos cuando prácticamente todos los demás gigantes de la industria textil, salvo Estados Unidos y Brasil, usaban otros procedimientos. Cuando las continuas mejoras de la hiladura con anillos y los cambios en los precios mundiales hicieron que ésta fuera la técnica predominante en el mundo, Japón se hallaba en buena situación para aumentar su participación en el mercado. Estos ejemplos muestran que en última instancia la tecnología “adecuada” es aquella que un país crea para sí mismo usando eficientemente todos los medios a su alcance, incluida la tecnología extranjera “inadecuada”.

*Extraído de “Se nos vino el Mercosur”, 1996*

La voluntad de generar procesos productivos genuinamente sustentados es un elemento esencial para potenciar el desarrollo tecnológico. La existencia de una disposición deliberada hacia la innovación es un componente central para el progreso técnico.

En el contexto presentado, la evidencia brinda datos en por lo menos dos direcciones. Por un lado, gran parte del enorme aumento del comercio durante los últimos 50 años ha ocurrido en los países desarrollados y en un número reducido de países en desarrollo, concentrados en el Sudeste Asiático y América Latina. En contraste, los países del África Sub-Sahariana y otros países exportadores de productos primarios, no sólo han tenido dificultades para pasarse a la exportación de manufacturas, también han visto caer el poder de compra de los principales bienes que exportan.

Por otro lado, los efectos de la expansión del comercio en términos de empleo, distribución del ingreso, cambios en la producción de bienes y servicios que no se destinan al mercado, incorporación y acceso a la tecnología, son muy diferentes dependiendo de la economía que se analice.

- √ El crecimiento del comercio de mercancías casi triplicó el crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) durante la década de los noventa. Entre 1990-1999, los datos revelan un aumento anual medio de 6,3% en el volumen del comercio mundial de mercancías, en comparación con el crecimiento mundial del PBI que fue de 2,1% por año durante el mismo período. Las exportaciones aumentaron más rápido que la demanda interna en cada una de las regiones principales.
- √ En 1998, los países menos adelantados, con el 10% de la población mundial, realizaron solo el 0.4% de las exportaciones mundiales.
- √ En 1998, más del 26% de todas las personas que vivían en Estados Unidos se “conectaba por Internet”, en comparación con el 0.8% en América Latina y el Caribe, el 0.1% en el África Subsahariana y 0.04% en Asia meridional.
- √ La inversión extranjera directa ha registrado un auge, pero los 48 países menos adelantados apenas captan el 0.4% del monto total.

*Informe sobre Desarrollo Humano, PNUD, 2000.*

#### **En conclusión:**

***La experiencia ha demostrado que la promoción de la competitividad no depende en sí misma de la liberalización comercial, sino principalmente de factores tales como una adecuada red de infraestructura física, la capacitación de la mano de obra, el desarrollo del sistema financiero y el estímulo a los sistemas de innovación, entre otros.***

***Los países desarrollados conquistaron niveles adecuados de desempeño en estos terrenos adoptando medidas tales como subsidios, aranceles, prohibiciones, compras directas del Estado, entre otros y no apoyándose en las políticas de liberalización comercial irrestricta, que sin embargo proclaman.***

***Para reflexionar y discutir:***

**LA INTERPRETACIÓN DE LAS PERSONAS SOBRE LO POSIBLE Y LO CORRECTO**

*Cualquier noción de desarrollo aboga porque las sociedades aumenten tres capacidades esenciales que consisten en que la gente viva una vida larga y saludable, tenga conocimientos y acceda a los recursos necesarios para un nivel de vida decente. Pero el ámbito de desarrollo humano va mucho más allá e incluye otras esferas de opciones que son importantes para las personas: la participación, la seguridad, la sostenibilidad, las garantías de los derechos humanos.*

*... Cuando el desarrollo humano es sustentable es posible satisfacer las necesidades de la sociedad en el presente, sin comprometer la posibilidad de que futuras generaciones puedan dar satisfacción a sus propias posibilidades de desarrollo humano. Implica que el crecimiento no deteriore al medio ambiente, que beneficie a los sectores más pobres de la población, y que cuente con la participación de amplios sectores de la sociedad civil.*

*Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD*

*"... Una investigación realizada en Canadá indica que mientras el 30% de los clientes dicen que están dispuestos a pagar extra a fin de asegurar que haya justicia para los productores, sólo el 5% lo cumple efectivamente"*

*UNRISD, 1999*

*"De acuerdo con Naciones Unidas, la empresa DOW CHEMICAL ataca "los estándares más altos de derechos humanos, las normas y reglamentos sobre el medio ambiente y sobre el trabajo". De acuerdo con la ONG Transational Resources and Action Center, la DOW es probablemente la fuente mundial más grande de producción de dioxina química tóxica y constantemente ha exportado a los países en desarrollo pesticidas que en los Estados Unidos no están autorizados".*

*UNRISD, 1999*

¿Qué reflexión le merecen los anteriores fragmentos? ¿qué factores señalaría como limitantes para que los países en desarrollo concreten su opción de desarrollo humano sustentable?

A partir de la lectura de todo el capítulo ¿qué rol, cree Usted, que ha jugado la liberalización y el apego a los principios del comercio multilateral en los países en desarrollo, para reducir las desigualdades con sus socios del Norte?

## II. LAS PRÁCTICAS DE COMERCIO INTERNACIONAL. ASIMETRÍAS NORTE - SUR

### II.1. *Las trabas al comercio para los países en desarrollo*

Los países en desarrollo concentran sus exportaciones en los productos primarios (materias primas, insumos, productos elaborados o semi-elaborados) y en aquellos cuyos procesos de industrialización son relativamente sencillos. En ninguno de los dos casos inciden en el mercado internacional de los mismos. Es decir, los precios y los patrones de calidad exigidos en el comercio mundial están determinados por los países más poderosos.

Los países menos desarrollados producen y venden bienes provenientes de la agricultura y de las manufacturas con uso intensivo de mano de obra. Estos productos experimentan un crecimiento muy lento de la demanda mundial y enfrentan el doble o triple de barreras comerciales que otros productos.

Banco Mundial, 2002

Los productos agrícolas de mayor participación relativa en el mundo, tales como oleaginosas, cereales, carnes, leche y derivados proceden fundamentalmente de los países desarrollados y son destinados a la exportación, una vez que se satisface el consumo interno. En los países en desarrollo, en cambio, la tendencia ha sido a incrementar la proporción de productos destinados a la exportación, principalmente de aquellos que tienen menos centralidad en las dietas, como son las frutas y hortalizas.

Desde esta posición de rezago relativo, los países en desarrollo han abogado por la liberalización del comercio de los productos agrícolas. No obstante, en la práctica, cuando lo plantean en los foros internacionales frente a quienes aparecen como “adalides de la liberalización”, encuentran todo tipo de dificultades. Entre las más importantes se ubican las llamadas “crestas arancelarias” (tarifas superiores a 12% sobre el valor del

bien en cuestión) y los “escalonamientos” (aumento de los gravámenes a medida que se eleva el grado de elaboración de los productos), que imponen los países desarrollados al ingreso de productos primarios.

La traba asociada a las *crestas arancelarias* se presenta, por ejemplo, en los sectores de alimentos básicos, como el azúcar, el arroz, la leche y sus derivados; la carne, las frutas, las legumbres y hortalizas, y el pescado, jugo de naranja y manteca de maní, en especial en Estados Unidos.

Pese a los esfuerzos realizados en las negociaciones en ámbitos internacionales, el *escalonamiento* de los aranceles aún existente, implica altas tasas de protección para productos manufacturados de interés para los países relativamente menos desarrollados, como son los de la agroindustria, los derivados de los metales, los textiles y el vestuario y los derivados de las maderas.

Otro conjunto de dificultades para la inserción comercial exitosa de los países en desarrollo radica en la frecuente adopción por parte de los países más avanzados, de políticas de apoyo a la producción y medidas contingentes o transitorias de protección, como los subsidios.

El 5 de marzo de 2002, el Presidente de Estados Unidos, G. Bush anunció un programa que incluía un aumento de 30% en el arancel cobrado a las importaciones de acero a ese país. Con esta medida, Bush cumplía con las recomendaciones realizadas por el Comité de Comercio Internacional de Estados Unidos, en diciembre del año anterior.

De acuerdo a un representante de dicho Comité: “Esta salvaguardia otorga a la industria del acero norteamericana un alivio ante años de penetración de importaciones de ese material que habían minado su capacidad para prosperar y competir.”

Thomas J. Usher, Presidente de la Corporación de Acero de Estados Unidos, se enorgulleció de la acción llevada adelante por Bush, que denominó como “una victoria de todos aquellos que se preocupan acerca del futuro de la industria del acero en América, y contribuyen con instrumentos que la revitalizan”.

*Tomado de Engineering News Record, 2002.*

Con base en el costo de las subvenciones a la agricultura aplicadas por las naciones ricas, que se estiman en US\$1.000 millones al día, o más de seis veces el total de la asistencia para el desarrollo concedida a las naciones pobres, se crean múltiples barreras que afectan de manera adversa a los países en desarrollo.

Los subsidios, los aranceles y las barreras no arancelarias de las naciones industrializadas, desalientan los procesos de producción en los países en desarrollo.

Banco Mundial, 2002

Sumadas a estas prácticas, las propias barreras culturales entre países pueden alterar las condiciones de competencia en los mercados de destino. En el mismo sentido que los aranceles y subsidios en toda su complejidad, actúan las medidas regulatorias incorporadas en estándares técnicos y disposiciones sanitarias y fitosanitarias, que convierten la exportación de productos del Sur al Norte en un proceso caro y complicado.

Los estándares técnicos pueden referirse al control de la calidad de los productos, exigencias de empaque y de etiquetado, protección de los derechos laborales y/o consideraciones medioambientales que deben ser observadas durante el proceso de producción. En caso de verificarse su incumplimiento, los productos no son autorizados a ingresar en los mercados de destino.

La creciente exigencia de elevados estándares como condición de acceso a los mercados plantea interrogantes sobre posibles objetivos proteccionistas de los países importadores que van más allá del legítimo resguardo de intereses nacionales.

La divergencia entre estándares obligatorios y voluntarios, así como la falta de definición a nivel multilateral de los órganos de certificación en el caso de medidas técnicas, a diferencia de lo que ocurre con las medidas sanitarias y fitosanitarias, permiten un mayor margen de discrecionalidad a los países en la aplicación de tales medidas.

Finalmente, deben apuntarse las restricciones derivadas de las decisiones sobre comercio tomadas desde las propias economías en desarrollo. En América Latina, a nivel del sector agrícola, Brasil y Argentina son los responsables de la mayor parte del valor exportado por la región, seguidos por México y Chile. A pesar del crecimiento de las exportaciones, la liberalización ha promovido un incremento constante de las importaciones, poniendo en tela de juicio la *seguridad alimentaria* de la región. La producción local de alimentos básicos ha decaído desde fines de los años ochenta, repercutiendo sobre todo en el trigo, el arroz, la yuca y el sorgo, cultivos que ocupaban un lugar importante en la región.

El término *seguridad alimentaria* alude a que la alimentación debería estar disponible y asegurada para todas las generaciones. Cada nación tiene derecho de mantener y desarrollar su propia capacidad para producir los alimentos básicos para la población. La liberalización comercial y la reducción de aranceles generaron un terreno poco justo para la agricultura, con desventajas para los productores locales y beneficios para la agricultura corporativa de las empresas transnacionales.

El apego irrestricto a las normas liberalizadoras, sobre todo durante la década del noventa, determinó la disminución de apoyos estatales, la existencia de subsidios

negativos, la sobrevaloración de la moneda y la suba de los intereses, todos elementos clave en el proceso de reestructuración de la agricultura y el incremento de las importaciones en relación a las exportaciones agropecuarias.

Una evaluación de los resultados de las nuevas reglas del comercio mundial demostró que los beneficios se encuentran distribuidos en forma desproporcionada: el 32% de las ganancias del sistema multilateral de comercio se queda en la Unión Europea; el 24% en Estados Unidos; el 5,2% en Japón; y solamente el 22,7% corresponde a todos los países en desarrollo.

*Women in Development Europe, WIDE, 1998*

Desde luego, el peso que tienen los países más ricos en la economía y el comercio mundial sería suficiente para explicar la concentración análoga de las ganancias de bienestar, producto de los procesos de apertura y libertad de comercio internacional. Asociado a esto, la mayor capacidad negociadora de los países más ricos les ha permitido defender sus intereses nacionales con eficacia, y utilizar las negociaciones en organizaciones internacionales para modificar principios y disciplinas multilaterales, con el propósito de “acomodar” sus propias políticas e instrumentos de política comercial.

**Para reflexionar y discutir:**

**SOBRE LA EFICIENCIA Y EQUIDAD**

*“ Los miembros de la Unión Europea han logrado proteger y subsidiar su agricultura según lo estipula la Política Agraria Común, al mismo tiempo que muchos de los países en desarrollo más pobres eran forzados a abandonar tales políticas. Para los países en desarrollo, el costo estimado de las medidas de protección en el comercio de alimentos y textiles es cercano a 700 billones de dólares, cifra que excede ampliamente el monto de capitales que les llegan en la forma de ayuda oficial y de préstamos!!!”*

*WIDE, 2001*

*“ Cuando la eficiencia se mide en términos del consumo de energía en vez del producto por hectárea, el cuadro Norte-Sur cambia: el arroz orgánico con pocos insumos, que se produce en Bangladesh o en China, es cerca de 20 veces más eficiente en ahorro de energía que el arroz de riego producido en Japón o en los Estados Unidos”*

*UNRISD, 1999*

En base a los textos anteriores, complete las siguientes frases

1. Los países desarrollados protegen su producción agrícola porque...
2. Los países desarrollados no deberían proteger su producción agrícola porque...
3. Con una liberalización comercial plena, los países en desarrollo podrían competir porque...
4. Con una liberalización comercial como efectivamente se da en la práctica, los países en desarrollo no podrán competir porque...
5. La política interna y externa de los países desarrollados no es coherente porque...
6. La política interna y externa de los países desarrollados es coherente porque...

¿Qué reflexión le merece la discusión de los puntos anteriores en términos de eficiencia y equidad?

---

---

---

---

## II.2. Éxitos y fracasos en las negociaciones

Los países industrializados fueron capaces de definir con anticipación sus objetivos negociadores y crear reglas multilaterales precisas que los ayudaran tanto a expandir los mercados en que son competitivos como a moderar los costos de ajuste en sus sectores menos competitivos.

Pese a acordar participar y alentar el libre comercio, la negociación de ventajas por parte de los países desarrollados se vuelve visible en las siguientes conquistas:

En primer lugar, incorporaron al sistema multilateral de comercio las áreas en las que cuentan con una sólida hegemonía tecnológica, y hacia las cuales se orientan sus economías y sus empresas.

En segundo lugar, extendieron las reglas de comercio internacional que se referían a productos hasta abarcar los derechos de agentes privados (empresas), lo que limitó considerablemente la capacidad de los gobiernos de los países menos industrializados para cambiar conductas de empresas transnacionales que operan en sus territorios.

En tercer lugar, redujeron los costos de ajuste de sus sectores con uso intensivo de recursos naturales y/o trabajo poco calificado y tecnología madura, mediante la obtención de períodos generosos de transición hacia mercados más abiertos y competitivos.

Por último, introdujeron distintos grados de flexibilidad para las disciplinas que inciden en las políticas industriales y agrícolas, así como para ciertos tipos de políticas industriales.

CEPAL, 2000

Los gobiernos de los países en desarrollo en cambio, debido a la falta de consenso sobre las medidas de comercio esenciales para sus programas de desarrollo, han tenido menos éxito en la consecución de sus objetivos negociadores. Además, estos países enfrentan problemas estructurales internos para convertir condiciones potenciales de acceso a los mercados en oportunidades comerciales reales. Una constante ha sido que cuando abren sus puertas al comercio libre de productos extranjeros, se ven inundados por un excedente de este tipo de bienes; sin embargo, las exportaciones no necesariamente se incrementan.

Aunque las negociaciones sobre el sector agrícola son particularmente difíciles, tampoco funcionaron demasiado las negociaciones sobre los textiles y el vestido, áreas de interés estratégico para las economías en desarrollo y actividades intensivas en el uso de mano de obra femenina. En la práctica, pese a la existencia de acuerdos específicos, los mercados del Norte se tornaron menos accesibles de lo que se esperaba.

Sin perjuicio de lo anterior, la mera inclusión del sector agrícola y de los textiles y el vestido en la normativa internacional de comercio, junto al perfeccionamiento de las disposiciones referentes a salvaguardias, fueron logros importantes de la diplomacia comercial de los países en desarrollo, y particularmente de los gobiernos de la región latinoamericana.

En los últimos tiempos, tanto las estrategias de liberalización como el cumplimiento de los acuerdos internacionales, han comenzado a ser revisados a la luz de los resultados diferenciados entre países.

La UNCTAD ha calculado que la liberalización y la *globalización* no sólo han ampliado la brecha que separa a los países ricos y pobres, sino también ha incrementado las desigualdades al interior de los países.

Acompañando estas nuevas perspectivas sobre las especificidades del desarrollo por parte de la comunidad internacional, otros factores han comenzado a ganar fuerza y se espera que logren impulsar el sistema multilateral de relaciones comerciales en otra dirección:

- ✓ la reducción arancelaria dio más visibilidad a los impactos de las políticas comerciales e industriales activas de los diferentes países.
- ✓ la necesidad de incidir sobre esas medidas no arancelarias fue gradualmente eliminando la tolerancia a la diversidad de políticas nacionales, que había sido un elemento central en el consenso internacional que creó y mantuvo el sistema multilateral de comercio.
- ✓ las crisis de crecimiento y transformación de los países industrializados mermaron el apoyo a acciones en favor de los países en desarrollo, en el marco de la cooperación internacional para el desarrollo.

Los acontecimientos relativos al contexto, sumados a otros de orden coyuntural —la sucesión de crisis financieras e institucionales— y estructural —agotamiento del patrón de industrialización vigente, que había sido aplicado homogéneamente a situaciones de desarrollo heterogéneas— fue reduciendo el consenso entre los países menos industrializados respecto al tipo de estrategia comercial que sería más adecuada a los objetivos del desarrollo.

“Los gobiernos necesitarán renovar ideas sobre sus políticas económicas. Los programas de ajuste estructural, relacionados con tasas elevadas de interés, con importaciones de alimentos baratos y con programas reducidos de asistencia técnica del sector público, han arruinado a las empresas agrícolas pequeñas de muchos países. Además, muchos jornaleros y campesinos carecen aun del recurso más indispensable de todos: la tierra. Sin embargo, la reforma agraria parece haber desaparecido de las agendas de muchos gobiernos y agencias de desarrollo”.

UNRISD, 1999

***Para reflexionar y discutir:***

En base a la lectura del Capítulo II considere las posturas del Sur y del Norte respecto a

- √ Políticas gubernamentales internas
- √ Apertura económica
- √ Protección a la producción interna y a los ciudadanos
- √ *Globalización* y autonomía
- √ Margen de maniobra e imposición
- √ Diferentes políticas para diferentes necesidades

¿Encuentra que son contrapuestas?

### III. DEL GATT A LA OMC: LAS INSTITUCIONES REGULADORAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

**E**n este capítulo consideraremos las principales características de la organización que actualmente determina las normas y lineamientos que rigen el funcionamiento del comercio internacional: la Organización Mundial del Comercio (OMC). El antecedente de la OMC fue el Acuerdo General sobre Comercio y Tarifas, más conocido por su sigla en inglés como GATT.

Hasta inicios de la década del noventa, el GATT (1947) había sido el ámbito base para la negociación de acuerdos comerciales internacionales y la proyección de regulaciones sobre el comercio internacional.

Los procesos de decisión en este ámbito consagraban que los países de menor desarrollo relativo siempre quedarán relegados a la posición de simples testigos de los acuerdos, debido a que por un lado, no eran exportadores importantes de los productos que intercambiaban los países industrializados y para los cuales se diseñaban las políticas, y por otro, los productos básicos que estos países producían no tenían dificultades para acceder a los mercados de los países industrializados ...

...y lo más importante, el funcionamiento del organismo determinaba que en primer lugar, se decidían las concesiones entre los mayores proveedores, y luego éstas simplemente eran extendidas a los demás miembros.

#### III.1. *Las Rondas de Negociación*

Las negociaciones en el seno del GATT se orientaron siempre a promover la liberalización comercial. Liberalizar comprendía el compromiso de reducir los aranceles, cuotas y cualquier otro tipo de restricción, a fin de alentar el comercio internacional.

A pesar de ello, en muchos momentos se permitió la adopción de medidas para proteger a las industrias de esa creciente liberalización. La razón central, tan presente hoy como entonces, es que la práctica contradice la teoría. La realidad ha demostrado que el modelo de reducciones arancelarias recíprocas impulsado por el GATT puede aplicarse con éxito a negociaciones entre países de dimensiones económicas equivalentes, pero puede no ser adecuado para acuerdos entre un conjunto heterogéneo de economías.

Las primeras Rondas de negociación favorecieron el comercio de intercambio tradicional entre las economías industrializadas. Los temas que exigían ajustes internos, como la liberalización de los mercados para los productos agrícolas o de los textiles y el vestido, fueron momentáneamente removidos de la agenda y de la consideración de las reglas multilaterales de comercio. A fines de los años cincuenta, se llegó a la conclusión que debía iniciarse un programa de expansión comercial mediante la reducción de las barreras. No obstante, éstas no registraron disminuciones significativas.

Itinerario de la liberalización del comercio internacional a través de las Rondas del GATT:

- √ 1956 Se fijan las cuatro primeras Rondas
- √ 1961 Concluye la Ronda Dillon
- √ 1967 Concluye la Ronda Kennedy
- √ 1979 Concluye la Ronda de Tokio
- √ 1987 Se implementa la Ronda de Tokio
- √ 2000 Se consolida la Ronda Uruguay: es decir sus acuerdos no pueden modificarse sin el consenso previo de todos los Estados participantes.

CEPAL, 2000

### ***La Ronda Uruguay***

Recién en 1986, en la “Ronda Uruguay del GATT” se incorporó a las negociaciones la necesidad de llegar a compromisos, en torno a la desregulación de los intercambios en el sector agrícola y de servicios. Hasta ese momento estos no estaban incorporados al sistema tarifario del comercio internacional.

En el *Acuerdo sobre la Agricultura*, por ejemplo, se dispusieron compromisos referidos a medidas de apoyo interno, disminución del promedio de aranceles y equivalentes arancelarios y reducción de subsidios a la exportación en montos presupuestarios y volúmenes.

Los antecedentes sobre los compromisos asumidos por los países industrializados y las revisiones de sus políticas comerciales indican que la apertura de los sectores de interés exportador para los países de la región no solamente avanza con lentitud, sino que muchas veces va acompañada de la aplicación de medidas que socavan obligaciones anteriores. A ello se han sumado nuevas formas de proteccionismo (medidas *antidumping*, limitaciones “voluntarias” a la exportación), que en conjunto determinan que los beneficios de los Acuerdos de la Ronda Uruguay no hayan respondido a las expectativas de los países de la región.

CEPAL, 2000

El escaso progreso en el cumplimiento de los nuevos compromisos daba cuenta de ciertos problemas: la estructura jurídica del GATT parecía insuficiente para encarar definiciones en el terreno de la implementación de lo pactado; a su vez, surgían nuevas materias de intercambio, por ejemplo, el comercio de servicios, o las inversiones, que el Acuerdo General nunca había previsto.

Cobra fuerza entonces la propuesta de crear un nuevo órgano para supervisar la implementación de acuerdos comerciales internacionales, la OMC, que reemplazaría al GATT.

### **III.2. *La Organización Mundial de Comercio***

Con la firma de los Acuerdos de Marrakech (1994), concluyeron 8 años de negociaciones en la Ronda Uruguay y uno de sus resultados más importantes fue la creación de la OMC. La nueva organización, con sede en Ginebra, comenzó a operar en enero de 1995 para implementar las decisiones tomadas en la instancia de la Ronda Uruguay.

La OMC es un organismo intergubernamental de alcance universal, que en setiembre de 2000 contaba con 138 miembros. De ellos, cerca de 100 se autodefinen como países en desarrollo (incluidos los 29 países de menor desarrollo relativo), otros 11 son economías en transición (Europa Oriental), y los 27 restantes pertenecen al grupo de los países industrializados.

La OMC pretende abrir simultáneamente un mercado de casi 140 miembros, armonizando las reglas del comercio y de las actividades conexas. Las reglamentaciones de la organización cubren una amplia variedad de sectores. Dado que las políticas de los Estados deben ser compatibles con estas reglamentaciones, la OMC termina influyendo de manera decisiva sobre el diseño de las políticas económicas en el ámbito local.

La Organización se estructura en base a una Conferencia Ministerial que se reúne por lo menos cada dos años (se han realizado cuatro desde que comenzó a funcionar la OMC) y un Consejo General, encargado de supervisar de manera regular el funcionamiento de los Acuerdos y la aplicación de las decisiones ministeriales. El Consejo también funciona como Órgano de Solución de Diferencias y como Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, a fin de tratar todas las cuestiones comerciales cubiertas por la OMC, estableciendo órganos auxiliares como los consejos de Mercancías, de Servicios y de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos.

A las reuniones de la OMC concurren exclusivamente diplomáticos y representantes oficiales de los países miembro. También lo hace el personal de otros organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional -que tiene status de observador.

Al interior de la Organización, el proceso de toma de decisiones no siempre se corresponde con principios democráticos de transparencia y equidad. Muchas de las discusiones y decisiones son tomadas a un nivel informal entre Embajadores de unos pocos países. Los acuerdos informales entre la Unión Europea y Estados Unidos, algunas veces en consulta con Japón y Canadá, pueden ser absolutamente decisivos en el proceso de discusión de la OMC.

Por otro lado, algunos países en desarrollo no tienen representación, ni siquiera una pequeña delegación. Esto hace que sea muy complicado participar en el complejo sistema de la OMC.

### *Los compromisos de la OMC y su incidencia local*

Los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio, como el Acuerdo sobre Agricultura, las medidas de comercio relacionadas con la Inversión, las que relacionan Comercio y Derechos de Propiedad Intelectual, y el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, imponen restricciones y limitaciones en áreas que solían ser de exclusivo dominio del Estado.

Red Internacional de Género y Comercio, RIGC, 2001

Los países integrantes de la OMC se comprometen a un amplio conjunto de obligaciones en cuatro áreas centrales: el comercio de bienes, el de servicios, los derechos de propiedad intelectual y las inversiones. En esta sección revisaremos brevemente sus principales características.

*En términos del comercio de bienes, los compromisos implican:*

- reducir aranceles y liberalizar la producción industrial.
- liberalizar las importaciones textiles y de vestimenta de los países industrializados.
- reformar las políticas comerciales y locales relativas a la agricultura, de modo que se logre una mayor orientación al mercado; es decir, que se permita la entrada de más importaciones, la reducción de los subsidios gubernamentales para la exportación y la restricción al apoyo a los productores locales.
- eliminar las leyes de inversión que obstaculicen el comercio.
- restringir el uso de medidas como los subsidios, las salvaguardias (que permiten que los países detengan las importaciones si una industria está en peligro) y disposiciones *anti-dumping*.

Dentro de los acuerdos generales que se suscriben en este campo, uno de los más importantes para los países en desarrollo, es el “Acuerdo sobre Textiles y Vestimenta” (ATV).

Al igual que en el caso de la agricultura, la apertura de los mercados de textiles vestimenta como resultado de la instrumentación del ATV, ha dejado mucho que desear.

Los productos integrados en la primera etapa por los grandes importadores (Unión Europea, Estados Unidos, Canadá y Noruega) se seleccionaron entre los menos sensibles, sin que se introdujera una reducción proporcional de las restricciones cuantitativas. En la segunda etapa, aunque los países importadores incluyeron productos antes sujetos a restricciones cuantitativas, éstos no fueron significativos para las exportaciones de los países en desarrollo. En los primeros cinco años, los grandes importadores también aplicaron un gran número de salvaguardias de transición. Dos de estos casos fueron llevados, con éxito, al órgano de Solución de Controversias por países en desarrollo: Costa Rica e India.

*En cuanto al comercio de servicios, el Acuerdo Generalizado sobre Comercio y Servicios (GATS) establece:*

- acuerdos nacionales para que los servicios extranjeros reciban el mismo tratamiento que los nacionales y para asegurar un acceso sencillo a la información acerca de las leyes sobre la materia (esto es, transparencia).
- la aplicación de provisiones y excepciones especiales para el caso de los servicios financieros, telecomunicaciones, el movimiento natural de personas que brindan servicios y los servicios aéreos.

En la práctica, esto significa que no menos de setenta países del Sur abrirán sus industrias de servicios a empresas extranjeras. Bancos, compañías de seguros, de transporte y comunicaciones, serán libres para ofrecer sus servicios y lo harán a gran escala, debido a las facilidades que se abren a través de los *programas de privatización y ajuste estructural* llevados adelante en las economías de destino.

Además,

- se fijaron cuatro posibles modalidades para efectuar la comercialización de servicios: el suministro fronterizo (por medios digitales a través de Internet); consumo en el extranjero (la empresa contratante envía a un funcionario para que reciba entrenamiento en la empresa que presta la consultoría); la presencia comercial (la empresa de consultoría se instala en el país) y el traslado del productor o presencia de personas naturales (el consultor se traslada al país para prestar la asesoría).

América Latina y el Caribe han concentrado sus ofertas en el tercer modo de suministro, es decir, la presencia comercial del proveedor de servicios. En los países industrializados se observa la misma tendencia. En el cuarto modo (movimiento temporal de personas), por el contrario, la consolidación se ha limitado a la facilitación del movimiento de personal superior, por lo que ha sido parcial en los compromisos de los países tanto industrializados como de la región.

CEPAL, 2000

En la actualidad, el GATS es uno de los principales acuerdos dentro de la OMC. Si bien todavía se halla en una implementación muy primaria, cubre todos los servicios transados internacionalmente, con dos excepciones: los servicios públicos, que proveen los gobiernos en el ejercicio de su autoridad, y el sector de transporte aéreo, incluyendo lo relativo a los derechos de tráfico y los servicios conexos al mismo.

Negociado por los propios gobiernos, el GATS establece un acuerdo marco que contiene reglas y principios generales y “protocolos nacionales”. Estos últimos constituyen listas confeccionadas por los propios países, en función del nivel de compromiso que quieran adoptar para permitir el acceso a sus mercados de oferentes extranjeros (Véase Anexo).

Durante las dos décadas pasadas, el comercio de servicios ha aumentado más rápido que el de mercancías. De acuerdo a Consejo Mundial de Viajes y Turismo, el turismo es el mayor generador de empleos a escala mundial: uno de cada diez trabajadores en el mundo se desempeña en esta área. Según los datos del Fondo Monetario Internacional, para 1999, la exportación de servicios de turismo fue el 33% de la exportación total de servicios, y el 6.5% del total de las exportaciones.

La Comisión Europea reclama la apertura total a la inversión extranjera y la libre competencia en sectores particularmente sensibles como agua y saneamiento, finanzas, energía y telecomunicaciones...

Hay rumores muy fuertes de que Estados Unidos insiste en incluir la educación y la salud en sus propios pedidos, en gran parte obedeciendo a que ese país tiene trasnacionales en educación y salud, a las que quiere defender para que puedan acceder a nuevos mercados, mientras que Europa tiene trasnacionales muy fuertes en el área del agua. Por eso la insistencia en la privatización de este tipo de servicio.

Roberto Bissio, 2002

***Los acuerdos sobre derechos de propiedad intelectual se conocen como TRIPS, por su sigla en inglés***

Los TRIPS contienen normas de protección de patentes, marcas y derechos de autor a fin de evitar falsificaciones, plagios y evasión de regalías. Los países pertenecientes a la OMC se encuentran:

- obligados para con todos los derechos de autor, marcas comerciales, diseños industriales, patentes, secretos comerciales, registrados en uno de los países miembro.
- comprometidos a la aplicación del principio de *tratamiento nacional*, por el cual los bienes importados no deben estar sujetos a impuestos diferentes, estándares técnicos distintos según origen o a cualquier otra regulación discriminatoria y de la *cláusula de nación más favorecida* para los derechos de propiedad intelectual extranjeros. Esta última establece que las concesiones comerciales obtenidas a través de negociaciones bilaterales serán automáticamente extendidas al resto de los países, impidiendo el trato discriminatorio a terceros en las relaciones comerciales.

Los TRIPS obligan a los países en desarrollo a introducir una normativa similar a la de los países avanzados. Para hacerlo, deben modificar la legislación vigente de modo de proteger los derechos de propiedad y extender su cobertura a todas las áreas: tecnología aplicada a los procesos productivos, a la medicina, al área de innovación en los métodos y técnicas de explotación de los recursos naturales,... Por ejemplo, los países en desarrollo no incorporaban el área de la medicina a sus esquemas de protección de la propiedad, o más bien, cuando lo hacían, la protección recaía sobre el producto en sí y no sobre los procesos de producción.

La nueva situación concentra las mayores ventajas en las naciones más avanzadas, porque la obligatoriedad de la patentación y el pago de derechos de uso sobre los productos recae sobre los países en desarrollo que debido a la débil expansión de sus sistemas de innovación recurren a los procesos tecnológicos creados en el Norte. Asimismo, la nueva normativa atenta contra el derecho de los habitantes nativos respecto a la manipulación de medicinas autóctonas o artesanías. Estos se enfrentan al poderío de las gigantescas trasnacionales que en diversas áreas podrían “descubrir” conocimientos tradicionales y patentarlos como suyos.

Desde hace mucho tiempo, la revolución industrial y la consolidación de grandes empresas de alcance internacional en países como Alemania, Francia, Italia, Japón, se basaron en gran medida en la libre circulación de tecnologías y procesos industriales. En la actualidad, el acceso a las innovaciones científicas y tecnológicas está “protegido” por una exigente normativa nacional y multilateral. En los países en desarrollo -salvo contadas excepciones- los presupuestos gubernamentales y empresariales destinados a investigación no se comparan con los de las naciones industrializadas. Ello sin mencionar el problema de fondo que trasciende el de las limitaciones científicas y tecnológicas: las debilidades de los mismos sistemas educativos.

### *Los convenios sobre Inversiones en el marco de la OMC.*

Los acuerdos sobre inversiones (TRIMS, por su sigla en inglés) otorgan a las empresas privadas facilidades para invertir en el lugar que deseen, lo que reduce la capacidad y el poder de los gobiernos para orientar la inversión a los sectores más productivos, desde una perspectiva de estrategia de desarrollo de largo plazo.

Si bien en este caso, el planteo aún se encuentra en discusión y existen muchas cuestiones a determinar respecto a su implementación, lo cierto es que la propuesta existe y está en la agenda de trabajo de la OMC.

### **III.3. *La agenda de negociación desde la perspectiva de los países en desarrollo***

Hoy en día las preocupaciones centrales de los países en desarrollo ante la OMC pueden resumirse en los siguiente puntos:

- Los problemas de implementación en los acuerdos vigentes para Agricultura y Servicios.

Se han verificado progresos muy limitados en la liberalización de las importaciones agrícolas de los países desarrollados así como en la supresión de subsidios y, en general, respecto a las medidas que aseguran el mayor acceso a los mercados del Norte y la *seguridad alimentaria* para el Sur.

En cuanto al GATS, la preocupación central gira en torno a mantener y ampliar su “desarrollo amigable”. Es decir, promover la liberalización con el debido respeto a los objetivos de política nacional, flexibilidad, condiciones que aseguren el acceso al mercado de los oferentes extranjeros, y al acceso al crédito para la liberalización autónoma.

- el tipo de proceso de revisión al que están siendo sometidos los acuerdos sobre TRIPS y TRIMS.

Los países en desarrollo sostienen que la vigencia del TRIPS constituye un obstáculo para introducir progreso técnico, ya que encarece el acceso a la tecnología. Deben pagarse tarifas o “royalties” a las transnacionales y se limita la potestad de excluir a la agricultura y a las medicinas del cobro de patentes.

Desde el año 2000, los países en desarrollo, especialmente el Grupo de África, han propuesto una lista de drogas esenciales para que sean liberadas de la obligación de patentación. Esto último constituye una pieza clave de las políticas de sanidad y protección de la Salud y la nutrición pública para las economías más pobres, pero afecta los intereses de las corporaciones transnacionales de medicamentos y a los países a los que pertenecen. Los países en desarrollo claman porque los TRIPS sean reformados de modo que contemplen aspectos ampliamente ligados al desarrollo.

Por su parte, los TRIMS instalan una limitación a la utilización de instrumentos de promoción a la industria local, debido a la prohibición explícita de medidas de incentivo a la inversión o subsidios para los agentes nacionales.

Tal como está planteado, el Acuerdo prohíbe todo tipo de regulación internacional y promueve la protección del derecho de los inversores extranjeros a entrar en un país, sin condiciones ni atención a normas sobre el movimiento de fondos. Además, alienta la vigencia de la *cláusula de la nación más favorecida* para los inversores extranjeros.

Paralelamente, otro tema en discusión refiere al logro de la extensión del plazo para implementar los TRIMS. En general, los países en desarrollo no apoyan la negociación sobre Inversiones en los foros de la OMC y prefieren que por el momento se continúen discutiendo en los grupos de trabajo estables de la organización.

El Sur aspira a que los TRIMS sean revisados para permitirles el derecho a utilizar las disposiciones de política necesarias y para limitar la penetración de empresas extranjeras en sus economías.

- las dificultades para poner en práctica las reglas *anti-dumping*, las excepciones a los TRIPS, las disciplinas para la inversión y la remoción de las restricciones al comercio de textiles.

Este conjunto de limitaciones tienen que ver con los desequilibrios estructurales y las debilidades que actúan en contra del Sur en los Acuerdos de la OMC.

Las solicitudes en este terreno también incluyen evaluaciones acerca de los avances en lo comprometido en la Ronda Uruguay y la operacionalización de los tratamientos especiales y diferenciales, que consideran la posición de menor desarrollo relativo del Sur respecto al Norte.

***Para reflexionar y discutir:***

Seleccione alguna de las propuestas de la OMC (en cualquier área) que le haya resultado interesante o impactado en algún sentido y establezca brevemente sus vínculos con la meta del desarrollo sustentable, en tanto proceso...

*...Que permite satisfacer las necesidades del presente sin impedir que las futuras generaciones puedan satisfacer las propias. No se trata solamente de necesidades económicas, sino también todas aquellas que posibilitan a los individuos ampliar su capacidad humana en forma plena y dar a esa capacidad el mejor uso en todos los terrenos, ya sea el económico, el cultural o el político.*

Las disposiciones comerciales acordadas bajo la OMC pueden limitar las oportunidades que tienen los gobiernos para establecer políticas y prioridades, si éstas contradicen las regulaciones de la OMC. Y, si se considera que los propios gobiernos tienen capacidades de maniobra profundamente diferentes en los países desarrollados y no desarrollados, se encuentra nuevamente una desventaja para estos últimos a la hora de plegarse a las libertades del mercado.

Los acuerdos en el marco de la OMC deben ser revisados y orientados al desarrollo. Esto obliga a tomar medidas en torno a los cuatro ejes principales de negociación en que ha avanzado la organización:

**Bienes:** La intervención del Gobierno y su ayuda financiera directa, en gran medida limitadas por los acuerdos de la OMC, son esenciales para asegurar la cobertura de las necesidades básicas de los pueblos. Para cubrir la seguridad alimentaria mediante la producción y la redistribución a nivel regional, los gobiernos deberían comprometerse plenamente con programas de desarrollo agrícola, recurriendo a mecanismos, que en muchos casos no pueden implementarse debido a las restricciones impuestas por los acuerdos vigentes en OMC: asegurarle a los productores el acceso a los mercados a nivel local y global; proteger a los trabajadores agrícolas zafrales y temporales; conservar la flora y fauna autóctona; proteger los mercados locales contra el dumping de los productos agrícolas subsidiados.

**Servicios:** Muchos servicios constituyen áreas estratégicas, que deberían permanecer bajo la órbita del Estado. Debería solicitarse una moratoria en las negociaciones del GATS a fin de valorar sistemáticamente su impacto, particularmente sobre las mujeres y el desarrollo. Basado en el resultado de tal evaluación, el GATS debería ser renegociado, en un intento por promover la justicia económica y social, la igualdad de género y el desarrollo sustentable.

**TRIMS.** Los TRIMS debilitan el derecho de los gobiernos para promover a los inversores locales, incluyendo a las mujeres, que no pueden competir en pie de igualdad con los inversores extranjeros. La inversión debe quedar bajo la supervisión nacional.

**TRIPS.** Los TRIPS debilitan el derecho de los gobiernos a diseñar programas de salud pública para sus pueblos y otorgan a las corporaciones el monopolio en la fijación del precio de los medicamentos. Alientan e institucionalizan la biopiratería y vuelven admisible el robo de los conocimientos tradicionales y de los recursos genéticos. Los TRIPS originan dificultades para que las personas pobres, especialmente las mujeres y los indígenas, puedan efectuar reclamaciones legales sobre sus invenciones en áreas como la música, el folklore, las medicinas artesanales tradicionales, y otras creaciones originales. Cada gobierno debe desarrollar sus leyes "sui generis" para proteger la sabiduría indígena y los recursos genéticos, así como simplificar el proceso para que las personas más pobres, especialmente las mujeres registren su conocimiento.

Boletín de la Red Internacional de Género y Comercio, 2001

### III.4. *Respuestas de la sociedad civil*

#### *1999: Seattle, Estados Unidos*

Entre los movimientos o iniciativas paralelas a las oficiales convocadas por organizaciones civiles de diversa índole, encontramos la marcha realizada ante el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico, APEC en 1996; las movilizaciones ante la OMC en Ginebra en 1998 y particularmente en Seattle, 1999. Otras iniciativas han sido ante el Foro Económico Mundial en Davos, en la reunión de Washington del FMI, y últimamente la reunión de Ginebra de la OMC en 2001.

Entre las Cumbres paralelas, foros y movilizaciones frente a las cumbres oficiales celebradas por las organizaciones financieras y de comercio a nivel internacional, el punto álgido estuvo marcado en Seattle:

Del 30 de noviembre al 3 de diciembre de 1999, en la ciudad puerto de Seattle, ubicada en el estado de Washington (Estados Unidos), se realizó la Tercera Conferencia Interministerial de la OMC. En forma paralela, se desarrollaron múltiples actividades de la sociedad civil en forma masiva, que bloquearon la cumbre oficial.

Seattle, marcó el inicio de una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales. Serias diferencias entre las posiciones negociadoras de los Estados Unidos, la Unión Europea, Japón y el grupo de países en desarrollo impidieron que, en los días de la reunión, los países miembro concordaran en un texto de declaración ministerial que definiera la amplitud de la agenda negociadora, las modalidades de los acuerdos y el calendario respectivo.

Distintos factores contribuyeron al fracaso de la conferencia de Seattle. Entre los países con mayores volúmenes de intercambio comercial, la Unión Europea fue el principal proponente de una gran Ronda del Milenio. Junto a Japón, insistió en la necesidad de avanzar en las negociaciones en el marco ampliado de una Ronda.

Entre la Unión Europea, Estados Unidos y Japón surgieron profundos desacuerdos respecto del proceso de reforma del comercio agrícola; también entre Estados Unidos y Japón acerca de las limitaciones de las reglas multilaterales de *antidumping* para disciplinar las acciones unilaterales de los países importadores en este campo. El borrador de texto ministerial, que fue llevado a la reunión de Seattle, no tenía el grado de acuerdo necesario como para reducir las áreas de conflicto en tres días de trabajo. La reunión fue suspendida el 3 de diciembre sin que se lograra un texto final de consenso.

El fracaso de la reunión de Seattle no dio por resultado la postergación indefinida de las negociaciones comerciales multilaterales, dado que la creación de la OMC las convirtió en un proceso continuo y permanente. En efecto, existe un proceso negociador en marcha, cuya agenda está contenida en los Acuerdos y Decisiones Ministeriales de la Ronda Uruguay y en las Declaraciones emanadas de las reuniones ministeriales anteriores.

## **2001: Doha, Qatar**

Las opiniones estaban divididas entre comenzar o no una nueva ronda de negociaciones sobre comercio multilateral. La mayoría de los países en desarrollo, se opusieron a una nueva ronda y presionaron para que fueran resueltos asuntos de larga data sobre la implementación y desequilibrios generados en las anteriores.

Después de una maratón de negociaciones “contra-reloj”, los 142 miembros de la OMC acordaron una Declaración Ministerial, el 14 de noviembre, abriendo una nueva ronda sobre comercio (la novena en la historia de la organización) que concluirá en 2005. La ansiedad por superar el fracaso de la última junta Ministerial en Seattle (1999) llevó a elaborar esta declaración, que en términos generales, amplía la perspectiva y profundiza los temas bajo negociación en las conversaciones entre los miembros de la OMC.

La Declaración también contiene varias referencias a los temas vinculados al desarrollo, incluyendo un programa de trabajo sobre el desarrollo integral de las pequeñas economías. También se crearon grupos de trabajo sobre Deuda y Finanzas y Difusión de tecnología, que habían sido pedidos repetidas veces por los países más pobres, que deben presentar los resultados de su actividad, en la próxima conferencia en el año 2003.

La Declaración “toma nota” de las propuestas de los países en desarrollo para negociar un Acuerdo Marco para el Trato Especial y Diferencial, pero no propone ninguna acción acerca de ello.

Como era esperable, la agricultura continuó siendo el tema más complicado. Al final de la larga semana de negociaciones, la Unión Europea aceptó incluir el siguiente mandato “reducciones en todas las formas de subsidio a las exportaciones”. Otra vez los países en desarrollo obtuvieron la promesa de que las negociaciones perseguirán reducir o “cuando sea apropiado” eliminar no sólo los aranceles, sino los picos arancelarios y las barreras no arancelarias.

### ***La cumbre alternativa: Beirut, 8 de noviembre de 2001.***

Entre el 5 y el 8 de noviembre de 2001, a la par de la cuarta reunión ministerial de la OMC en Doha, se llevó a cabo un foro sobre *globalización* y comercio global en Beirut. A éste concurren representantes de la sociedad civil de los cinco continentes para definir una posición frente a la reunión oficial y su agenda.

Después de numerosas sesiones y talleres, los participantes declararon lo siguiente:

#### ***Declaración y Recomendaciones finales.***

#### **NO A UNA NUEVA RONDA EN DOHA.**

Los siete años que nos separan de la creación de la OMC, otorgan un buen tiempo para examinar las promesas de prosperidad, desarrollo, acceso a los mercados de los productos de los países menos desarrollados, y una serie de

beneficios que estos obtendrían participando en la organización. En realidad, lo que sucedió fue prácticamente lo contrario. Hoy, el estancamiento económico alcanza un número mayor de países. Las economías en desarrollo enfrentan enormes pérdidas en los términos de intercambio. Las medidas proteccionistas de los países del Norte permanecen como obstáculos a los países del Sur. La agricultura y la seguridad alimentaria han sufrido tremendos daños y pérdidas. La brecha tecnológica que separa al Norte y al Sur ha crecido como nunca antes, en tanto las barreras a la transmisión de tecnología se fortalecieron (...).

Los participantes en el Foro Mundial de Beirut, declaran la siguiente posición frente a la cuarta reunión ministerial de Doha:

Rechazo a la nueva ronda de negociación y a cualquier inclusión de nuevos temas en la agenda, especialmente de los vinculados con inversión, competencia, abastecimiento del gobierno, y otros que sobrepasan a la reunión y colocan a los delegados de los países en desarrollo en una posición en que es imposible seguir todas estas negociaciones a la vez.

Reclamo de una re-evaluación de los acuerdos previos a la luz de lo que ha sido su implementación, basada en un sesgo explícito contra los intereses de los países en desarrollo. Esto incluye la re-evaluación y corrección, o anulación de los acuerdos perjudiciales y aquellos que fueron suscriptos bajo presión o careciendo de toda la información.

Cancelación de los acuerdos sobre propiedad intelectual que obstaculizan la posibilidad de los países en desarrollo de proveer adecuados servicios de salud a su gente; bloquean la transferencia de tecnología y protegen los intereses de las organizaciones supranacionales (...)

Exclusión de la agricultura de los temas de negociación de la OMC, y prohibición de las prácticas de dumping por parte de las empresas multinacionales. Esto incluye el levantamiento de los subsidios en los países industrializados, y la apertura de sus mercados a los productos agrícolas de los países en desarrollo. También implica el derecho de estos últimos a crear políticas nacionales para desarrollar y proteger a su agricultura y campesinado y rechazar cualquier medida que pretenda monopolizar la producción de semillas a través de patentes o de procedimientos transgénicos.

Rechazo a la inclusión de los servicios básicos (agua, salud, educación) en los acuerdos comerciales, ya que están directamente vinculados al bienestar de la gente. Estos deberían permanecer bajo el control de la gente a través de las instituciones nacionales y no las fuerzas de mercado y el deseo de rápida ganancia.

Rechazo a la inclusión de los estándares laborales en los acuerdos de la OMC y se reclamamos la adhesión a los estándares de la OIT.

Oposición a cualquier transgresión de los tratados internacionales sobre medioambiente. Convocatoria a que los tratados y las prácticas comerciales respeten la seguridad ambiental y sanitarios.

Rechazo a los mecanismos internos de la OMC, especialmente sus procedimientos para la resolución de conflictos, ya que estos no son ni democráticos, ni transparentes, ni proveen una representación equitativa en el proceso de toma de decisiones.

Los asistentes a la reunión proclamaron que la economía y el comercio global deberían perseguir la consolidación de la democracia y la justicia, permitiendo que todos los países se beneficien de los progresos económicos, científicos y tecnológicos. Sólo por este camino –advirtieron– el comercio internacional fortalecerá la paz y la estabilidad y no será instrumento de creación de conflictos y guerra.

**En conclusión:**

*El hecho que los países en desarrollo participen en las instancias de regulación y coordinación que se dan en la OMC, no impide que perciban los fuertes desequilibrios en la distribución de los costos y beneficios que tanto la liberalización como la instrumentación de las obligaciones de los diversos acuerdos, generan entre los distintos grupos de países.*

*Numerosas evaluaciones acerca de los efectos de los acuerdos suscritos en el marco regulatorio del sistema multilateral de comercio, han confirmado esta apreciación y demostrado que aun cuando los países en desarrollo en ciertas instancias fueron favorecidos por una mayor protección jurídica, los principales beneficiarios del proceso de liberalización comercial siguen siendo los países industrializados.*

*Para D. Rodrik “los países en desarrollo se acotan a sí mismos cuando orientan sus reclamos en torno a asimetrías específicas del acceso al mercado (picos tarifarios contra las exportaciones de los países en desarrollo, protección de los países industrializados a la producción textil y agrícola, entre las principales)”. La razón es que de este modo, están aceptando que la discusión quede restringida a que son las dificultades en el acceso a los mercados las que limitan la oportunidad de mejorar su desempeño global. Sin embargo, el debate va mucho más allá: la presión debería centrarse en imponer aquellos cambios que directamente alienten el desarrollo. Ése debería ser el objetivo primordial: situar los temas del desarrollo en el primer lugar en las discusiones de la OMC. De esta forma, las economías en desarrollo obtendrían simultáneamente dos de sus prioridades: el acceso a los mercados y la capacidad de maniobra para alcanzar los objetivos de desarrollo adaptados a sus propias estrategias.*

*Los países desarrollados han logrado imponer aquellas disposiciones que les permiten defender los legítimos objetivos de altos estándares de trabajo, salud, y respeto al medio ambiente. Entonces: ¿por qué no podría ser posible que los países del Sur preservaran también su autonomía para elaborar estrategias de integración internacional compatibles con sus objetivos de desarrollo?*

*Para ello es necesario que la OMC restrinja sus espacios de acción al tratamiento de asuntos netamente comerciales. Que reconozca que en un mundo en que las oportunidades y las amenazas se distribuyen de modo desigual, es necesario contemplar a las economías más débiles a través de “tratamientos especiales y diferenciales”: sólo así se podrá propender a una operativa justa y equitativa del sistema de comercio multilateral.*

Los incentivos basados en el mercado, los derechos claros de propiedad, la competencia y la estabilidad macroeconómica son esenciales en todos lados. Pero incluso estos requisitos universales pueden ser y han sido llevados adelante a través de diversas formas institucionales. Cuando los países usan el sistema de comercio para imponer sus preferencias institucionales sobre otros, el resultado es la erosión del sistema de legitimidad y eficiencia. Las reglas de comercio deberían perseguir la coexistencia pacífica entre las prácticas nacionales, no la armonización.

Danny Rodrik, 2001

## IV. ¿PUEDEN LAS MUJERES BENEFICIARSE DEL COMERCIO INTERNACIONAL?

La inclusión de la perspectiva de género al considerar la dimensión social de las políticas comerciales y los procesos de integración económica, pretende contribuir a garantizar la igualdad de oportunidades para ambos sexos, como una condición de equidad social y de eficiencia en la asignación de los recursos.

El análisis de los efectos del comercio internacional sobre la situación de las mujeres y las relaciones de género distingue diversos aspectos: aquellos de tipo macroeconómico –que incluyen la relación entre el comercio y el crecimiento económico, el bienestar y la igualdad de género–; los relativos al mercado de trabajo –empleo femenino, brechas salariales y segregación por sexo de las ocupaciones–; los impactos socioeconómicos, vinculados a la seguridad alimentaria, el empoderamiento, las estrategias de sobrevivencia de las mujeres e incluso los efectos sobre el tiempo de trabajo no remunerado.

En particular, los compromisos asumidos en el marco de la OMC han impuesto restricciones y generado problemas de diversa índole en áreas especialmente sensibles para los países en desarrollo. Pero ¿cuál es su alcance desde la perspectiva de género?

### ***IV.1. Las implicancias de género de los Acuerdos de la OMC***

Examinemos brevemente los acuerdos revisados en el apartado anterior desde una perspectiva de género:

#### ***Los Acuerdos sobre Agricultura***

La liberalización comercial y la reducción de aranceles acarreo desventajas para los agricultores locales.

El proceso de liberalización comercial y de privatización, que ha formado parte del ajuste estructural ha reducido la infraestructura local con que contaba la agricultura tradicional. A su vez, el efecto de dumping que han tenido los subsidios a los productos agrícolas provenientes de Estados Unidos y de la Unión Europea, ha reducido los mercados para los productores locales.

Las mujeres son las dueñas de solamente 1% de las tierras cultivadas del planeta; tienen graves dificultades para el acceso al capital, problemas para que sean reconocidos sus derechos de propiedad sobre los recursos naturales y obstáculos para acceder al crédito; así mismo, la estructura de poder presente en las relaciones dentro del hogar- en especial en las áreas rurales les impone serias limitaciones. Ellas son quienes aparecen más expuestas a las consecuencias negativas de estos acuerdos.

Desde otro punto de vista, la amenaza sobre la seguridad alimentaria es un tema que impacta especialmente sobre las mujeres, ya que ellas son productoras, procesadoras, distribuidoras, proveedoras y consumidoras responsables por la alimentación en los hogares.

#### *Acuerdo sobre Textiles y Vestimenta*

Los efectos del Acuerdo son de especial trascendencia para las mujeres, ya que el sector es ampliamente intensivo en mano de obra femenina. En la medida que se procesen las fases de este Acuerdo (Véase Anexo) deberían favorecerse los países exportadores del mundo en desarrollo. Pero, la práctica señala que en realidad su éxito va a depender de que éstas cuenten con una escala de producción suficiente como para abastecer la ahora extendida demanda. Es decir, de que dispongan de la suficiente capacidad productiva instalada como para suministrar el incremento del abastecimiento, cuestión que se presenta, por lo menos, como dudosa.

A su vez, la competencia entre las economías en desarrollo por el acceso a los nuevos mercados, produciría desplazamientos de unas sobre otras: es el caso actual de Jamaica que ha perdido mercados a manos de las economías asiáticas. En esta nueva carrera, habrá un incentivo adicional para que la competencia se realice en base a la reducción de salarios, afectando críticamente la situación laboral femenina.

#### *Acuerdo Generalizado sobre el Comercio de Servicios*

La privatización dispone el escenario para la liberalización de los servicios, y la liberalización de los servicios empuja a una mayor privatización. Se considera que los programas de ajuste estructural y de privatización refuerzan los efectos asimétricos de género. La razón es que los proveedores de servicios públicos y privados tienen prioridades diferentes: los primeros tienen el cometido de asegurar que los servicios de educación, salud y saneamiento estén al alcance de todos los ciudadanos. Para los segundos, el objetivo es el lucro, o sea, la obtención de beneficios. El riesgo nuevamente recae con mayor peso sobre la condición de las mujeres, que representan un porcentaje mayoritario de la población objetivo de las políticas de desarrollo y de acceso a la infraestructura básica.

Por lo demás, el GATS afecta desproporcionadamente a las mujeres debido a su mayor participación en el empleo público. Los posibles nuevos empleos que genere el sector privado, de acuerdo a lo que ha marcado la experiencia, probablemente sean de peor calidad que los perdidos en el sector público.

El acuerdo sobre servicios parecería afectar no solamente la capacidad de las mujeres para acceder a los servicios de salud, agua, electricidad y educación, sino también causar impactos en los sectores clave para el empleo femenino.

### *Acuerdo sobre comercio y derechos de propiedad intelectual*

Ante el riesgo de piratería por parte de las corporaciones farmacéuticas, dispone la obligación de pago de *royalties* para acceder, por ejemplo, a las semillas mejoradas. Ello, sin duda, afecta fuertemente a las mujeres, que son mayoritariamente agricultoras de subsistencia y pequeñas tenedoras de tierras. Lo mismo sucede con otras transnacionales que, en diversas áreas, podrían apropiarse de conocimientos tradicionales de los pueblos y generar procesos de establecimiento de patentes dudosos, siguiendo el mismo estilo. En otro sentido, respecto a las restricciones en el área de los servicios de salud, como el acuerdo mina la capacidad del Estado para asistir la salud pública, otra vez afectaría en mayor medida a las mujeres.

Actualmente, las corporaciones del Norte tienen el 90% de las patentes. Poseen la capacidad de dedicar su investigación y desarrollo y sus recursos para llevar adelante procesos de innovación que pueden desalentar las iniciativas locales, y patentar los esfuerzos de gente que posee pocos recursos.

### *Acuerdo sobre Comercio e Inversión*

La liberalización de la inversión extranjera ha causado efectos de desplazamiento de trabajadoras dado que las mujeres se concentran en las empresas pequeñas y medianas que no pueden competir con las gigantes transnacionales.

Es sabido, además, que en las zonas de procesamiento de exportaciones y zonas industriales de las economías en desarrollo, las inversiones extranjeras suelen presentar malas condiciones de trabajo, al quedar fuera del alcance de los controles laborales nacionales. Allí las mujeres (componente central de la fuerza de trabajo) están sometidas a trabajos expuestos a accidentes, bajos salarios, incomodidades y malas condiciones sanitarias, entre otras dificultades.

En este marco, parece necesario evaluar con particular atención los impactos de género de las políticas comerciales y de los acuerdos internacionales que suscriben los países, con atención explícita en sus consecuencias sobre la situación de las mujeres. Como hemos sostenido antes, esta demanda no responde a una propuesta parcial o “aisladora” sino por el contrario, a una concepción integral que condiciona el desarrollo con equidad.

En el contexto de la OMC, los intereses de las mujeres y de género han sido articulados por el Grupo Informal de Trabajo sobre Género y Comercio, que constituye una red de alrededor de 30 organizaciones de la sociedad civil de África, Asia, el Caribe, Europa y Estados Unidos. El Grupo está compuesto por representantes de organizaciones no gubernamentales para el desarrollo, activistas y sindicalistas. Todos comparten la preocupación acerca del impacto de la liberalización comercial sobre las mujeres y se han reunido para asegurar que quienes toman las decisiones en el ámbito internacional, introduzcan la perspectiva de género en sus políticas y organizaciones.

Las organizaciones internacionales de mujeres han reclamado la integración del actual régimen de propiedad intelectual dentro del sistema de las Naciones Unidas, con particular atención a su coherencia con los principios universal y democráticamente reconocidos de protección de los derechos humanos, equidad de género y desarrollo sustentable. Declaran que cada gobierno debe desarrollar sus propias leyes para proteger el conocimiento y los recursos autóctonos, y simplificar el proceso de registro de ese conocimiento para la gente de menores recursos, especialmente las mujeres.

## ***IV.2. El libre comercio y sus resultados desde la perspectiva de género***

La incorporación de la perspectiva de género para analizar y evaluar los acuerdos comerciales desde el punto de vista económico tiene por lo menos dos fundamentos, uno relacionado con la eficiencia y otro con los efectos diferenciales del comercio.

La eficiencia está relacionada con capacidad/incapacidad de los países, sectores o regiones para capitalizar sus oportunidades potenciales de comercio. En parte esta capacidad se relaciona con la existencia de rigideces y distorsiones de los mercados, entre las que se incluyen las vinculadas al género: exclusión de las mujeres del trabajo remunerado, de su participación en las decisiones de política en general y en particular de política económica y comercial; discriminación y segregación laboral, esto es concentración de mujeres en ciertas ocupaciones consideradas “femeninas”.

Los efectos diferenciados se vinculan a que los beneficios/perjuicios de la expansión comercial pueden ser diferentes para hombres y mujeres, tanto como para diferentes grupos de mujeres, lo cual tiene implicaciones para la equidad de género así como para los objetivos de reducción de la pobreza.

Los estudios realizados para analizar las consecuencias de la liberalización y la expansión comercial para las mujeres y las relaciones de género son por ahora escasos y no del todo concluyentes. Dependen de un conjunto de factores y condiciones previas. Sin embargo, algunos temas aparecen de manera predominante considerando al mismo tiempo los resultados en los países desarrollados y en desarrollo.

- √ la orientación exportadora de las economías ha sido acompañada por un crecimiento de la participación femenina en el empleo, en particular en los sectores exportadores.
- √ la mayor participación de las mujeres en el trabajo remunerado habría reducido la cantidad de tiempo destinado al trabajo no remunerado, lo cual podría tener efectos negativos sobre el bienestar infantil y familiar. Asimismo, el tiempo de ocio femenino parece estar más afectado que el masculino.
- √ las nuevas oportunidades de empleo en el sector exportador parecen no haber cambiado la segregación ocupacional por sexo.
- √ las mujeres continúan con una significativa presencia en los puestos de trabajo informales lo cual muchas veces ha sido producto de la subcontratación por parte de grandes empresas trasnacionales.
- √ la expansión de ciertas ramas de la producción en algunas economías en desarrollo parecen haberse beneficiado de los bajos salarios pagados en los sectores intensivos en trabajo femenino.
- √ el desempleo femenino continua siendo más elevado que el masculino, lo cual disminuye las posibilidades de que se reduzca la brecha salarial entre sexos y no contribuye demasiado a mejorar las condiciones laborales en sectores intensivos en mano de obra femenina.
- √ cuando las exportaciones se concentran principalmente en el sector agrario, los volúmenes exportados y los beneficios del comercio para las mujeres dependen en parte del nivel de control masculino sobre la remuneración y el trabajo femenino. También, el acceso de las mujeres a la propiedad de la tierra, el crédito y el transporte influyen tanto en el quantum exportado como en la participación femenina en el comercio.
- √ en los países desarrollados las mujeres tienen mayor propensión a perder sus empleos a instancias del comercio, cuando están ubicadas en sectores intensivos en mano de obra femenina. En este sentido, a medida que aumenta el volumen de comercio también las diferencias salariales entre las mujeres de países desarrollados parecen ser mayores que entre los hombres.

***Para reflexionar y discutir:***

¿En qué medida las mujeres y las diferencias de género se ven afectadas por las cláusulas de un acuerdo comercial? Complete el siguiente cuadro:

<i>ACUERDOS DE LA OMC</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>	<i>Impacto a nivel de toda la sociedad</i>
<i>Ventajas</i>	1. 2. 3.	1. 2. 3.	1. 2. 3.
<i>Desventajas</i>	1. 2. 3.	1. 2. 3.	1. 2. 3.

## V. LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL

Durante los últimos años y acompañando la tendencia a la liberalización, la evolución del comercio internacional se ha caracterizado por la aparición de diversos acuerdos de integración económica regional. Estos conforman un amplio abanico de modalidades, con variados alcances, duraciones y resultados, como la Comunidad Económica Europea, el Pacto Andino, el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) o el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Si la liberalización, la apertura y la *globalización* son la referencia obligada para la toma de decisiones de política económica cualquiera sea el país considerado, este tipo de acuerdos regionales ¿son una alternativa ante este escenario? ¿cuál es la motivación que los impulsa?

### ***V.1. Principales características de los acuerdos de integración económica regional***

La suscripción de acuerdos regionales para la conformación de bloques económicos ha surgido asociado a distintas razones tales como eliminar conflictos políticos o incrementar el poder de negociación. En el caso de la Comunidad Económica Europea, por ejemplo, un motivo de peso para su conformación fue que Francia y Alemania necesitaban encontrar una solución definitiva al reiterado ciclo bélico y de rivalidades que históricamente sostenían y que generaba constantes conflictos.

En consecuencia, se asiste a un proceso un tanto contradictorio: al tiempo que las economías buscan insertarse al mundo de la *globalización* desregulando y liberalizando sus actividades internas y sus relaciones con el resto del mundo comienzan a llevar adelante compromisos que implican la definición y ejecución de estrategias comunes con ciertos socios, para concretar un mejor acceso a los mercados. Estos mecanismos de coordinación constituyen el fundamento de los acuerdos de integración regional.

En 1999, Japón, Corea del Sur y Hong Kong eran los únicos miembros de la OMC que no participan en, por lo menos, un acuerdo de comercio preferencial.

En el terreno puramente económico, uno de los principales objetivos de los acuerdos de integración es incrementar las relaciones de intercambio comercial entre los países firmantes. En este sentido, los acuerdos son exitosos cuanto mayor sea su efecto sobre la evolución del comercio exterior.

Como señalamos, el comercio internacional no vincula economías que se encuentran en “pie de igualdad” para asumir las ventajas y riesgos del proceso. Más bien, conecta economías diversas, cada una con una historia y una estructura económica y cultural peculiar. Por lo mismo, se sostiene que cuanto más homogéneo es el grado de desarrollo de las economías involucradas (esto es, cuanto más parecidas son) más ventajosa será la integración para sus miembros.

Tomemos un ejemplo para el caso de América Latina. Los países de esta región se encuentran en una situación de retraso en el campo tecnológico respecto a las economías desarrolladas. Sin embargo, comparten entre ellos similares niveles de progreso y requerimientos en esta materia. En los hechos, algunas economías latinoamericanas encuentran en la propia región mercados muy importantes y dinámicos para la venta de manufacturas con contenido tecnológico. En el caso de Argentina, Chile, Colombia, Uruguay y Venezuela la región es, por mucho, su mayor mercado para la colocación de productos elaborados en sus industrias no tradicionales, de insumos básicos o nuevas industrias. En cambio, las exportaciones hacia los países industrializados se basan en materias primas, insumos o bienes industrializados pero con menor valor agregado.

Por lo tanto, podría afirmarse que la integración con iguales propiciaría un entorno dinámico de aprendizaje tecnológico; conduciría a una mayor competitividad internacional y habilitaría la constitución de un patrón de especialización productiva más diversificado y balanceado.

Desde esta perspectiva, existen una serie de razones por las que la integración regional puede constituir una herramienta estratégica para que los países menos desarrollados logren superar diversos obstáculos y generen nuevas oportunidades de progreso:

- √ incrementa el tamaño del mercado, facilitando mayores especializaciones y desarrollo industrial gracias a las economías de escala (al aumentar la escala de producción se incrementa la eficiencia y se reducen los costos) y mejora las fuerzas competitivas si se amplía el mercado, garantizando el acceso recíproco e intensificando los flujos específicos de información. Todo ello podría inducir nueva inversión nacional y permitir mejores condiciones para atraer inversión extranjera eficiente.
- √ la seguridad de acceso al mercado subregional y al trato preferencial, así como el aprovechamiento de la proximidad y familiaridad con los vecinos, se combina para acelerar la participación de nuevos exportadores de bienes manufacturados y dar lugar al acceso de nuevos importadores que permitan diversificar y abaratar el consumo local.

- √ refuerza la capacidad de negociación con terceros (países, bloques o empresas).
- √ es una señal de compromiso frente a los diferentes agentes económicos, ya que la coordinación entre las autoridades de los países miembro asegura la existencia de reformas y normativas que llevadas adelante en forma individual, se perciben como fácilmente reversibles.

***Para reflexionar y discutir:***

SE DICE QUE LA INTEGRACIÓN REGIONAL DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO PODRÍA ALENTAR:

- *formas de cooperación para conquistar mercados externos*
- *la resolución de los problemas financieros*
- *el progreso en el campo tecnológico*
- *una mayor coordinación que permita aprovechar las economías de escala*

¿Usted está de acuerdo? ¿Conoce algún ejemplo? ¿Las opciones están disponibles para todos los países? ¿Por qué?

## V.2. *¿Cuáles son los efectos de la integración?*

Se supone que cuando los países acuerdan eliminar las restricciones al comercio recíproco, surge una reasignación de recursos que da lugar a la aparición de procesos de *creación y desvío* de comercio.

El efecto de *creación de comercio* de un acuerdo de integración surge cuando la nueva relación comercial con el país socio provoca el aumento del consumo local- porque los bienes importados desde aquel son más baratos -, la disminución de la producción ineficiente -ya que el país importador no logra competir con el socio- y el aumento de las importaciones.

El *desvío* aparece cuando se sustituye la importación inicial más barata del resto del mundo por importaciones relativamente más caras procedentes del socio comercial, obligadas por los acuerdos que firman los países miembro de un tratado.

Un proceso de integración puede evaluarse como beneficioso siempre que el primer efecto supere al segundo. Esto es, siempre que efectivamente las alianzas comerciales permitan al mismo tiempo acceder a mercados antes desconocidos o inexistentes donde colocar los productos (“creando” comercio) y signifiquen un escaso margen de pérdida al momento de asumir el compromiso de adquirir los productos del nuevo socio (“desvío”).

En el caso de Uruguay, el crecimiento del comercio en la década de los noventa se asocia a ramas en las que existen ventajas comparativas. Las estimaciones muestran que el crecimiento de las importaciones desde la región no ha tenido fuertes costos de desvío, sino que ha predominado la creación de comercio. Sin embargo, el desvío ha sido importante en ramas como la química básica, farmacia y medicamentos e industrias básicas de metales no ferrosos que antes se adquirían en terceros mercados.

*M. Inés Terra*

De acuerdo a las características de las economías que suscriben los acuerdos comerciales pueden existir por lo menos dos resultados:

- √ si la estructura de la producción y la dotación de factores productivos de cada economía es similar, el comercio entre los miembros se amplía por medio de la *especialización intrasectorial*. En este caso, el intercambio se realiza entre bienes que pertenecen al mismo sector productivo, es decir, cada país se encarga de una parte de la cadena de elaboración y de la combinación de los aportes se obtiene el producto final. La creación de comercio puede apoyarse en la expansión de las economías de escala y la diferenciación de los productos.

√ si la dotación de recursos es diferente y por tanto, se exportan e importan bienes pertenecientes a distintos sectores productivos, la *especialización es intersectorial*. Este es el caso del intercambio comercial entre los países de América del Sur y el resto del mundo: los primeros suelen actuar como proveedores de materias primas e insumos intermedios con escasa elaboración y los segundos abastecen de productos finales o industrializados, con mayor contenido tecnológico.

Históricamente, el intercambio entre Argentina y Brasil ha sido el más relevante de América Latina, debido al tamaño de sus economías en el ámbito regional y de la creciente “intensidad comercial” entre los dos países: la importancia de cada país en el comercio del otro es más de 20 veces la que presenta cada país en el comercio mundial.

Aproximadamente el 40% del intercambio bilateral de estos dos países corresponde a sectores caracterizados por el comercio intrasectorial, destacándose el de Productos Químicos, el de Agroalimentos y el de Vehículos. Este último fue el más dinámico, duplicando su participación en el comercio bilateral y transformándose en el principal sector en los últimos años.

El patrón de comercio interindustrial fomentó el intercambio Norte- Sur. El patrón intraindustrial diseñó flujos Norte-Norte, Sur-Sur.

El comercio también tiene efectos de corte dinámico sobre los países involucrados. Cuando se amplían las posibilidades del intercambio, surgen nuevas oportunidades para la inversión, para el consumo, para la creación de empleo, para el aprendizaje de nuevas técnicas, para la apuesta a la investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías; para generar nuevas fuentes de financiación de las actividades del Estado.

En el ámbito regional, el logro de la competitividad está supeditado a la articulación, coordinación y armonización de las políticas nacionales de los países miembro en áreas como transporte, telecomunicaciones, energía y creación y difusión de tecnologías.

Todo lo anterior puede tener impactos positivos en la capacidad de crecimiento de los países, ya que se produciría con mayor eficiencia y en la de desarrollo, porque las mejoras en el ingreso de los países alientan la generación de oportunidades para buscar una distribución más equitativa del mismo.

### **V.3. Modalidades de la integración regional**

Como observamos al principio de este capítulo, no todos los acuerdos regionales que suscriben los países tienen los mismos alcances u objetivos. Todo depende de la definición de la importancia del proceso para las economías involucradas, tanto en tér-

minos de la trascendencia que le otorgan en el marco de sus estrategias de política más generales, como del grado de autonomía que quieran resguardar en la toma de decisiones en la negociación comercial.

Tradicionalmente, se distinguen cinco planos de integración económica, según el grado de desmantelamiento de las trabas comerciales entre los socios, y los compromisos de liberalización de los factores de la producción:

- a) **Zona de Comercio Preferencial.** Se establece cuando se concede un tratamiento arancelario preferencial a las importaciones provenientes de los países miembro del acuerdo. La rebaja arancelaria puede afectar a todos los productos, pero no se pretende alcanzar un arancel cero, o sea la eliminación total de los impuestos al comercio con los socios. Tampoco se adoptan compromisos para eliminar barreras no arancelarias (como cuotas, permisos, normas técnicas y sanitarias) y cada país mantiene su independencia para fijar aranceles con terceros países.

*En el caso de la economía uruguaya, la mayor apertura comercial se dio en forma paralela con una mayor presencia de la región en su comercio total. El Convenio Argentino-Uruguayo de Cooperación Económica (CAUCE) y el Protocolo de Expansión Económica (PEC) con Brasil, con sus posteriores ampliaciones en 1985, permitieron a Uruguay el acceso preferencial a estos mercados para una amplia gama de rubros. Como contrapartida, alentaron el otorgamiento de concesiones en bienes de los que no existe producción interna, que pasaron a tener escasa o nula protección.*

*Para inicios de la década del noventa, estos acuerdos comerciales canalizaban en promedio el 50% del comercio uruguayos con Argentina y Brasil, contabilizándose además, un saldo comercial positivo con ambos países, al interior de cada convenio.*

- b) **Zona de Libre Comercio.** En esta modalidad se pacta la eliminación de todas las barreras para el comercio recíproco, lo que implica suprimir las tarifas aduaneras y las barreras no arancelarias. De todos modos, los países son independientes para establecer una política comercial propia frente a terceros países.

*El TLCAN entre Canadá, México y Estados Unidos, más conocido por su sigla en inglés como NAFTA, es un ejemplo de este tipo de asociación.*

- c) **Unión Aduanera.** En este caso, el acuerdo le agrega a lo estipulado para una Zona de Libre Comercio, la adopción de un Arancel Externo Común (AEC) para las importaciones provenientes de terceros países. Con el AEC se acuerda que todos los países que suscriben un acuerdo cobren el mismo impuesto a cada producto que compren a economías que no pertenecen al bloque. Con este mecanismo, en términos de tributos, para quien importa es indiferente por cuál de los países ingresará a la zona. Además, se establece una política comercial y una estrategia de negociación común respecto al resto del mundo.

El acuerdo de integración comercial más importante de Sudamérica: el MERCOSUR, actualmente se encuentra transitando esta etapa, conformando más precisamente una Unión Aduanera Incompleta, ya que existe una lista de bienes que aun no se han sometido al régimen del AEC.

- d) **Mercado Común.** A los compromisos que cubre una Unión Aduanera, este nivel de integración suma la libre circulación de factores de producción (capital y trabajo), que pueden desplazarse sin ningún tipo de traba desde y hacia cualquier zona del bloque. La libre movilidad alude específicamente a la posibilidad que los trabajadores ejerzan actividad en cualquiera de los países socios, contando con los mismos derechos y obligaciones en toda la región. Para la instalación de empresas también deben regir normas homogéneas.

El MERCOSUR aspira a concretar este nivel de integración, cuando todos los acuerdos que lo constituyen entren en plena vigencia.

- e) **Unión Económica.** Este nivel de integración corresponde al pacto en que la meta consiste en alcanzar un Mercado Común y además una unificación de todas las políticas monetarias, fiscales y sociales. Se considera que es la fase superior de un proceso de integración, donde los países deciden adoptar una moneda común bajo el control de un Banco Central único.

Actualmente, los países que comprendían la Comunidad Económica Europea se encuentran atravesando la etapa final hacia la consolidación de una verdadera Unión Económica a nivel de todos los países miembro del acuerdo: la UNIÓN ECONÓMICA EUROPEA.

#### ***V.4. Dos caminos diferentes hacia la integración regional: Multilateralismo y regionalismo abierto***

La trayectoria previa a la integración de las economías en bloques regionales permitiría clasificar a los países en torno a dos modelos: el multilateralismo o una integración más gradual al mercado internacional, regionalismo abierto.

La opción por el multilateralismo o la apertura unilateral, promovida por la teoría liberal, implica la disminución drástica de las barreras arancelarias y/o para-arancelarias al comercio exterior, de forma indiscriminada y sin exigencia de contrapartidas a los eventuales socios comerciales. El objetivo detrás de esta modalidad reside en fortalecer aquellas actividades que puedan enfrentar la competencia (por presentar grados de eficiencia y competitividad mayores o similares al resto del mundo) y desarticular aquellas producciones relativamente más ineficientes o menos competitivas, que pasarían a abastecerse vía importaciones.

De acuerdo a Paul Krugman, destacado economista y profesor norteamericano especialista en temas de integración económica, en la práctica, los gobiernos de los países más avanzados parecería que prefieren desconocer la teoría, puesto que sólo se persuaden de abrir sus mercados cuando reciben, como contrapartida, concesiones de apertura similar por parte de sus socios comerciales.

El regionalismo abierto, término acuñado por la CEPAL, describe situaciones donde a diferencia del multilateralismo, los gobiernos practican una apertura preferencial porque aun sintiéndose comprometidos con los principios y disciplinas del sistema multilateral de comercio, deciden adherirse a él en forma paulatina.

Se definiría como la interdependencia entre acuerdos de carácter preferencial y la integración “de hecho”, determinada por las señales de mercado, como resultado de una apertura no discriminatoria. En general, se trata de un proceso de integración regional llevado a cabo en un ambiente de liberalización y desreglamentación que, por lo tanto, es compatible y complementario con la liberalización multilateral (CEPAL, 1994).

En América Latina, el regionalismo abierto de la década del noventa está caracterizado por la liberalización del comercio de bienes y servicios y de los movimientos de capital, junto a la armonización de los diferentes regímenes regulatorios nacionales. La base de esta armonización consiste en reducir barreras comerciales entre un grupo de países, imponiendo precios distintos para los mismos productos según provengan de exportadores de dentro o de fuera de la región. Ejemplos de esto son el Mercosur o el Caricom (Comunidad del Caribe), entre otros.

*CEPAL, 2000*

En última instancia, la apertura del regionalismo depende del grado en que la liberalización regional se acerque a la liberalización generalizada y multilateral.

Quienes argumentan a favor del regionalismo, sugieren que los acuerdos de apertura preferencial pueden facilitar la liberalización en áreas que son demasiado complejas para una negociación exitosa a nivel general, o que presentan dificultades en el contexto multilateral.

Para medir cuán cerca o lejos está el regionalismo del proceso multilateral se pueden evaluar dos factores: **i)** la profundidad del proceso, es decir, la extensión y la amplitud de las normativas acordadas entre los miembros del grupo, y **ii)** la capacidad de inclusión de nuevos miembros.

El primer aspecto se refiere al grado de soberanía en materia de política económica que los gobiernos están dispuestos a sacrificar en aras de la armonización de las políticas nacionales a escala regional y multilateral. El segundo concepto apunta al tipo

de relación que debe establecerse con los países no pertenecientes a los acuerdos preferenciales.

El modelo normativo de *regionalismo abierto* propuesto por la CEPAL exige que la creciente interdependencia que se establezca en el ámbito regional como resultado de acciones orientadas hacia la reducción de barreras al comercio y a las inversiones debe estar asociada a un aumento de la competitividad global de las exportaciones regionales.

Las experiencias de integración que tradicionalmente caracterizaron a América Latina y Asia del Pacífico, pueden citarse como ejemplos de opciones diferentes de *regionalismo abierto*, producto de las distintas características y evolución histórica de estas dos grandes regiones.

América Latina es un conjunto mucho más homogéneo, desde el punto de vista lingüístico, cultural y económico, que el vasto y difuso aglomerado de países que constituyen la región de Asia y el Pacífico. Por otra parte, históricamente, las relaciones económicas entre los países de esa región han sido más intensas que entre los latinoamericanos. De alguna manera, los países de Asia y el Pacífico compensan la ausencia de experiencia regional institucionalizada con relaciones comerciales de larga tradición.

La profundización de las relaciones intrarregionales en Asia se generó a partir del rápido crecimiento económico de los años setenta, que aportó bases sólidas para la formación de redes de relaciones entre empresas, así como de flujos de inversión y comercio, con escaso apoyo de instituciones y acuerdos intergubernamentales.

En cambio, en América Latina el proceso estuvo basado en acuerdos políticos entre los gobiernos, y sólo después evolucionó hacia una integración de hecho, a través de vínculos comerciales y de inversión entre empresas.

En los últimos tiempos, los gobiernos de Asia del Pacífico han sentido la necesidad de crear foros apropiados para promover la cooperación económica en su región, aunque los mecanismos seleccionados aún continúan siendo poco formales. En la perspectiva asiática, las negociaciones deberían realizarse solamente entre países con los mismos intereses, y no en todos los sectores.

En el caso latinoamericano, a lo largo de los años noventa, los países asociaron su proceso de apertura de corte fundamentalmente unilateral, a una participación activa en las negociaciones multilaterales en el ámbito de la OMC y a la negociación de acuerdos de libre comercio más bien plurilaterales, interregionales y bilaterales.

Existe también una diferencia clave en la concepción de las políticas comerciales. El boom asiático basado en su inserción internacional, no se vinculó con el capitalismo de *laisser-faire* alentado por la mayoría de los países desarrollados. Para estos países, la integración en el mercado mundial no constituye una meta, sino sólo un medio del que se sirven y que les ha valido un cambio radical en sus economías.

En América, resulta clara la adhesión al modelo liberalizador y aperturista impulsado por las principales instituciones y organizaciones de comercio. Su orientación se centró fundamentalmente en otorgar facilidades y garantías a los inversionistas y promover sus derechos a la libre movilidad y al trato nacional.

***Para reflexionar y discutir:***

**¿REGIONALISMO ABIERTO O MULTILATERALISMO?**

*La integración debe ser global y estratégica, garantizando un desarrollo del país que implique mejorar las condiciones de vida de la población. Esto abarca aspectos económicos, culturales y sociales.*

En su opinión ¿cuál de las dos alternativas de integración serviría mejor a los objetivos reseñados en el párrafo anterior? ¿En qué medida la modalidad de integración adoptada por los países latinoamericanos es funcional a los contenidos del texto? ¿Cuáles son, en su opinión, las principales dificultades que enfrentan para profundizar la integración a partir de la orientación general que han definido?

## **V. 5. *El patrón de liberalización comercial y las iniciativas de integración.***

### ***La trayectoria***

La integración económica en latinoamérica puede verse más que nada como la última fase dentro de un proceso de liberalización que transitó por distintas etapas.

En los años ochenta, se procesó una liberalización unilateral en que la mayoría de los países buscó un desarrollo orientado a la exportación. Por un lado, en contraste con la experiencia de los países del Sudeste Asiático, el instrumento central de la reforma comercial fue la liberalización relativamente indiscriminada y acelerada de las importaciones. El objetivo era exponer a la competencia externa a los productores locales de bienes que podían importarse (y que en una etapa previa habían sido muy protegidos), esperando que esto elevara su productividad, alentara la absorción de nuevas tecnologías e incrementara la especialización. Por otro, se procesó una liberalización multilateral, siguiendo las reglas acordadas en la Ronda Uruguay del GATT. Fue la única región en desarrollo que disminuyó el 100% de sus aranceles.

La mayoría de los países latinoamericanos realizaron reformas que pueden describirse como repentinas y drásticas. En América Latina y el Caribe el promedio de los aranceles descendió a 45% en la segunda mitad de los ochenta y a 13% en 1995, acompañado por una tendencia a equilibrar su nivel (monto y porcentaje). Por otro lado, las importaciones de la región que debían enfrentar barreras no arancelarias descendieron de 31 a 11 % durante el mismo período. Prácticamente, han desaparecido los aranceles específicos, aun cuando son materia común en las economías industrializadas.

Finalmente, durante la década del noventa, tiene lugar una integración regional que aunque se inserta en las estrategias de liberalización, le da al proceso un carácter de regionalismo abierto que no se visualizaba en la etapa previa. En este sentido, que los aranceles sean distintos a cero, aunque moderados, deja espacio para preferencias arancelarias recíprocas con una desviación del intercambio comercial más limitada que en acuerdos comerciales previos. En esta etapa, por primera vez, el movimiento de integración regional dejó de ser un objeto de interés solamente en foros políticos y académicos para tornarse un componente de las estrategias empresariales de los grupos instalados en la región, entre los que destacan las empresas transnacionales y de la sociedad civil, como organizaciones sindicales y organizaciones No Gubernamentales, entre otros.

Los últimos diez años han sido testigo de una ola de iniciativas de integración regional que conforman un conjunto de más de 15 acuerdos (con modalidades que varían entre Zonas de Libre Comercio o Uniones Aduaneras), con varios más en diferentes etapas de negociación. Asimismo, también se han concretado propuestas de integración continental como la de México con Canadá y Estados Unidos.

Los siguientes son los pactos de integración comercial regional más importantes que actualmente se encuentran vigentes en el continente americano:

**Pacto Andino:** 1969. Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. En 1990 se sitúa la fecha de activación de la Zona de Libre Comercio  
**Mercado Común Centroamericano** (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua): 1991 (fecha de activación de la Zona de Libre Comercio)  
**Grupo de los Tres** (Colombia, México y Venezuela): 1994  
**Mercosur o Mercado Común del Sur** (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay): 1991  
**CARICOM** (Caribbean Community): Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, St. Kitts y Nevis, Santa Lucía, Saint Vicente y las Granadinas, Suriname, Trinidad y Tabago.  
**TLCAN** (Tratado de Libre Comercio de América del Norte): México, Canadá y Estados Unidos: 1994.

En la actualidad, todos los países de América Latina y el Caribe pertenecen a la OMC y todos participan en acuerdos subregionales y regionales. Chile, México y Perú son, además, miembros de la APEC mientras que la totalidad de los países o los subgrupos de la región están negociando acuerdos preferenciales o de libre comercio con la Unión Europea. En el ámbito bilateral, buscan solucionar conflictos con los países industrializados en torno a algunos aspectos clave de la normativa del comercio, como los regímenes de propiedad intelectual, las medidas antidumping y los estándares sanitarios y de calidad, además de temas tradicionales de acceso a mercados.

En términos de evaluación, entre las discusiones sobre los resultados de la integración regional, un aspecto resulta incontrovertible e invita a seguir pensando en estrategias de contacto en latinoamérica: el perfil del comercio intrarregional.

El comercio dentro de la región presenta marcadas diferencias con el extrarregional: si se excluye a México, las manufacturas significan aproximadamente 50% del intercambio intrarregional, en comparación con 23% en las exportaciones extrarregionales.

De todas las iniciativas de integración que conviven en el ámbito regional, en este apartado reseñaremos las características centrales de tres de ellas: el MERCOSUR, el TLCAN y el Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos. La justificación de dicha elección es la siguiente:

- ✓ El interés en el caso del MERCOSUR responde a que involucra a las mayores economías del Sur del continente (Brasil y Argentina) y supone una propuesta de integración que va más allá de lo estrictamente comercial: se proyecta como una apuesta mucho más profunda y por ello, conlleva un carácter netamente “americanista”.

- √ La referencia al TLCAN se incluye para ilustrar acerca de la modalidad de integración en una Zona de Libre Comercio, acompañada por la introducción del tratamiento de nuevos temas, además de los clásicos, relativos al intercambio de bienes. En este sentido, permite avizorar el impacto que provoca sobre las propuestas de creación de una asociación latinoamericana de comercio, como el ALCA, al impulso de Estados Unidos.
- √ En tercer lugar se incluye la descripción del Tratado de Comercio entre Chile y Estados Unidos, aún en proceso de discusión. En este caso el énfasis radica en las fuertes asimetrías entre países con diferente grado de desarrollo. Este hincapié en las disparidades entre las economías, al igual que en el caso del TLCAN, también pretende contribuir a la discusión de las ventajas y dificultades que podrían derivarse de una integración continental que incluyera a Estados Unidos y Canadá.

## ***V.6. Tres casos de acuerdos regionales***

### ***MERCOSUR***

El MERCOSUR fue creado en 1991 cuando Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay firmaron el Tratado de Asunción con el objetivo de iniciar un proceso de integración económica que culminara en un Mercado Común. En términos de estrategia política, la creación de este Mercado Común brindaría a los países miembro una plataforma más sólida desde la cual proyectar su participación en el mercado mundial y absorber el impacto de la *globalización*.

El proceso previsto en el acuerdo comprendía cinco grandes etapas:

- √ supresión de derechos de aduana y barreras no arancelarias a la circulación de bienes y servicios.
- √ adopción de un AEC y de una política comercial exterior común.
- √ liberalización del movimiento de capitales y trabajadores en la región.
- √ coordinación de las políticas macroeconómicas y sectoriales de los países miembro.
- √ armonización de las legislaciones a fin de fortalecer el proceso de integración.

Originalmente, el Tratado de Asunción establecía que en 1994 debía atravesarse el último paso del período de transición hacia el Mercado Común. No obstante, el plazo resultó imposible de cumplir y en enero de 1994 los cuatro Presidentes de los Estados parte, se reunieron en la ciudad de Colonia (Uruguay) para rectificar el acuerdo.

Con el Acta de Colonia y la posterior Reunión de Buenos Aires (Argentina, 1994), se estableció que en 1995 entraría en vigor una Unión Aduanera Parcial, aunque no quedó determinado el momento de constitución del Mercado Común. Posterior-

mente, con el Tratado de Ouro Preto (Brasil, 1994) se estableció la nueva institucionalidad del MERCOSUR que trató de incorporar una mayor participación y compromiso de los actores sociales.

En 1996, el bloque inició pactos de asociación con Bolivia y Chile y la creación de un mecanismo común de consulta política que se llamó “MERCOSUR político”, en el que los seis países participarían como miembros plenos.

Para los países del MERCOSUR, la creación del bloque persigue un objetivo muy similar al que subyace en la construcción de la Unión Europea (UE): el de la Unión Económica y la cooperación política.

La experiencia de la Unión Europea es particularmente relevante para el MERCOSUR, porque se trata de una asociación entre países con niveles bastante cercanos de desarrollo y con una significativa homogeneidad cultural. Lo contrario sucede en el caso de América del Norte, donde la unión entre Estados Unidos y México es problemática, a diferencia de la relación entre Estados Unidos y Canadá.

No obstante, existen importantes diferencias con el caso europeo: la principal, es que los países del MERCOSUR, especialmente los grandes, no desean tener instituciones centrales autónomas con poderes supranacionales.

En el caso de la Comunidad Económica Europea, ya desde su antecedente inmediato: la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (Tratado de París 1951), aparecen como instituciones básicas la Alta Autoridad y el Consejo de Ministros, el Tribunal de Justicia Europeo y la Asamblea Parlamentaria. Todos estos órganos se ratifican y amplían con el Tratado de Roma de 1957 que da lugar a la creación de la Comunidad. En cambio, tal como se concibió originalmente, el MERCOSUR establece solo dos instituciones comunitarias: el Consejo del Mercado Común y el Grupo del Mercado Común.

En el proyecto inicial se aspiraba a que la conformación del MERCOSUR avanzara por dos vías paralelas. Por un lado, la comercial, a través de la disminución progresiva y automática de aranceles y trabas no arancelarias al comercio interno en la región y la fijación del AEC para el comercio con terceros países. Por otro, la armonización de las políticas macroeconómicas y sectoriales, para la que no se habían previsto automaticidades y que requería acuerdos, negociaciones y compromisos a nivel de los gobiernos. La experiencia ha demostrado que ambas vías tuvieron dinámicas diferentes. En particular, el terreno de la coordinación de políticas macroeconómicas ha chocado con dificultades y sobre todo con la falta de voluntad política por parte de los gobiernos, que no siempre es fácil de lograr, teniendo en cuenta las especificidades de cada país.

***Para reflexionar y discutir:***

SUPONGAMOS...

Si Ud. en 1991 hubiera participado en la elaboración del Tratado de Asunción:

- ¿Hubiera planteado los mismos objetivos?
- ¿Cuál agregaría?
- ¿Cuál considera inalcanzable, y por lo tanto quitaría?
- ¿Qué connotaciones, en términos de desarrollo sustentable, identificaría en el Tratado propuesto?
- Si la firma del Tratado fuera hoy ¿se plantearía los mismos objetivos?  
La década transcurrida desde aquel entonces ¿Siente que le aportó mayores elementos de juicio para tomar la decisión?

## *La conformación de la Unión Aduanera*

A partir del 1º de enero de 1995, la política comercial común marcó el pasaje de una Zona de Libre Comercio a una Unión Aduanera. En esta etapa, el AEC, junto a los instrumentos de política antidumping y las cláusulas de origen, constituyeron el centro de la modalidad de relacionamiento con el resto del mundo.

La Unión Aduanera (imperfecta) implicaba la libre circulación de bienes y AEC para la mayor parte del universo arancelario. Sin embargo, se estipuló que la libre circulación y el AEC tendrían excepciones durante un período de transición (hasta 2001 o 2006, según el caso) en que los cuatro países podrían proteger a sus sectores más sensibles.

En ese lapso y con el mantenimiento de ciertos grados de protección, sectores específicos de las economías de los cuatro países tendrían que proceder a la reconversión y a lograr cambios estructurales, de manera de prepararse para los nuevos patrones de competitividad a nivel regional e internacional.

En enero de 1995, habiéndose implantado en lo esencial la Zona de Libre Comercio, se introdujo el AEC con una estructura tarifaria comprendida entre el 0 y el 20%. Para los productos que no tienen AEC, el comercio dentro del Mercosur no sería libre.

Dentro de las listas de excepciones al AEC, Uruguay, Brasil y Argentina pudieron colocar un total de 300 bienes, en tanto Paraguay, por consideraciones vinculadas a su menor desarrollo relativo, obtuvo la concesión de 399 artículos.

En la misma línea, se fijó un régimen de adecuación, que comprendía los rubros considerados sensibles por cada país, para los que se habilitaba la vigencia de aranceles nacionales, así como otras medidas proteccionistas, incluso para el comercio entre los países del MERCOSUR. No obstante, también para ellos fue previsto un proceso lineal y automático de reducción de la protección aceptada.

Asimismo, se aceptó la existencia de normas de origen por las que se exigía que para que un producto circulara libremente en la región, una parte significativa del mismo debía haberse producido dentro de ella.

Como puede notarse, la evolución de la política arancelaria hacia terceros, reflejada en las disposiciones comentadas, constituyó el centro de la negociación. En contrapartida, fueron pocos los avances significativos en los objetivos vinculados con la coordinación macroeconómica y sectorial y la armonización de legislaciones.

En este sentido, parecería que la conformación del perfil arancelario común no debería visualizarse como parte de una estrategia de desarrollo conjunta. Más bien, su objetivo fue más modesto: pretendió establecer una convergencia mínima partiendo de las asimetrías generadas por las trayectorias diferentes de los socios comerciales.

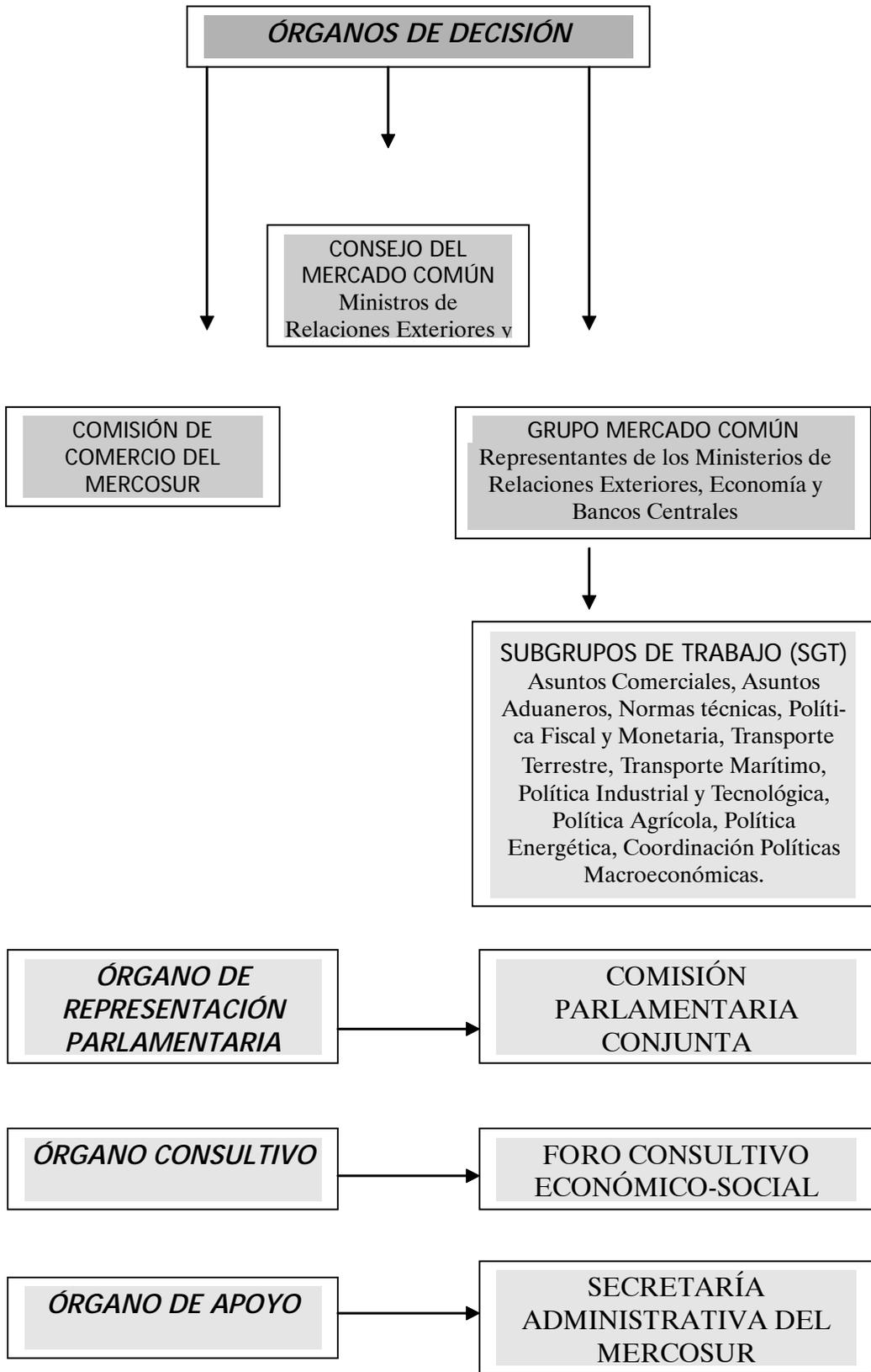
### *Estructura institucional del Mercosur*

La estructura institucional inicialmente, presentaba un gran vacío relacionado con los aspectos laborales y sociales. En 1991, en la primera reunión de los cuatro Ministros de Trabajo del bloque (Foz de Iguazú, Paraguay) se destacó la necesidad básica de tratar esos temas en el proceso de integración, a instancias del planteo del movimiento sindical regional, y se recomendó la creación de un Subgrupo de Trabajo (SGT) que tratase los “Asuntos laborales”. El SGT de “Asuntos Laborales, Empleo y Seguridad Social” comenzó a funcionar en 1992. No obstante, continuaron presentándose carencias en lo relativo a la participación del resto de los actores sociales en el proceso.

Con el Protocolo de Ouro Preto se implantó un nuevo conjunto de instituciones para conformar un ámbito de decisión conjunta, con capacidad de decisión, cuyos actos jurídicos serían obligatorios y aplicables a todos los países del bloque.

Además, se establecieron tres organismos titulares sin capacidad de decisión:

- √ La Comisión Parlamentaria Conjunta. Representa a los Poderes Legislativos de los Estados Parte, y está integrada por miembros elegidos por los propios Parlamentos.
- √ El Foro Consultivo Económico- Social. Probablemente, la innovación más trascendente. Actúa en representación de los sectores económico-sociales. No participan los gobiernos, pero sí los delegados de empleadores y trabajadores, además de otras agrupaciones de la sociedad civil tales como asociaciones de consumidores (Argentina y Brasil), cooperativas y profesionales universitarios (Uruguay).
- √ Secretaría Administrativa del Mercosur. Se ocupa de tareas de apoyo operativo.



## *La dimensión social del Mercosur*

El Sub Grupo de Trabajo sobre “Asuntos Laborales, Empleo y Seguridad Social” (SGT 11) con formación tripartita, se encargó de analizar cuestiones relacionadas con el mercado de trabajo, las relaciones laborales, el empleo y la seguridad social. En 1995 finalizó sus tareas teniendo entre sus resultados más importantes la consideración de 34 convenios internacionales de trabajo, de vital importancia para ser incorporados en los futuros acuerdos de homologación y minimización de asimetrías en las legislaciones nacionales, asignándoles el carácter de cuerpo legislativo estándar o marco orientador para las regulaciones laborales de los países del MERCOSUR.

El funcionamiento del SGT11 fue valorado como positivo por las Centrales Sindicales del Cono Sur (1992) debido a que este significaba “...la conquista por parte del movimiento sindical de la región de un espacio institucional, de credibilidad política por parte de sus interlocutores, de acumulación de aprendizaje y capacidad técnica y alcance de niveles inéditos de coordinación y articulación en la acción...”. Pese a ello, se consideró que las orientaciones que predominaron en la conducción de los trabajos de las comisiones, transformaron las problemáticas sociales que se abordaban en cuestiones de naturaleza técnica y los análisis de los temas tratados priorizaron cuestiones que básicamente interesan desde la óptica comercial y de la competitividad empresarial.

Cuando el SGT11 finalizó su actividad (diciembre de 1994), el tratamiento de estos temas quedó en suspenso y se convocó a otro SGT, ahora N<sup>o</sup> 10, con contenidos similares al anterior.

El Foro Consultivo Económico y Social (FCES) fue creado con la intención de resolver en parte las carencias observadas en el tratamiento de los temas sociales y en la participación de los diferentes actores en el proceso de integración. Es un órgano de representación de los sectores económicos y sociales con funciones consultivas que se manifiestan mediante Recomendaciones al Grupo Mercado Común. Más allá del espacio que intentó abrir el FCES para el sector privado de la sociedad, la concepción predominantemente económica y comercial del proceso ha dificultado la integración de sectores sociales diferentes al de los trabajadores y empresarios. De hecho, en casi todas las instancias dicha integración ha sido polémica y difícil.

El Observatorio del Mercado de Trabajo que comenzó a funcionar en 1998, constituye otro avance en la participación institucional de la sociedad civil en el proceso de integración. En él, se conjugan aspectos comerciales, productivos y laborales. Creado por el Grupo Mercado Común, es un órgano técnico de información y consulta sobre los temas relacionados con el mercado de trabajo. Tiene carácter público, su gestión es tripartita y se encuentra subordinado al SGT10.

Su propósito consiste en facilitar la toma de decisiones referentes al mercado de trabajo, fomentando la producción, recolección, análisis y difusión de información sobre el mismo. Se plantea como objetivos la consolidación de la información laboral del Mercosur; la creación, mantenimiento y divulgación de una base de datos

comparables; el establecimiento de relaciones con instituciones que realicen investigaciones; generación de canales que faciliten el conocimiento de estudios y datos sobre los resultados de las políticas, proyectos y programas de acción.

La formación de la Reunión Especializada de la Mujer (REM) intentó incorporar la perspectiva de género en el ámbito institucional del Mercosur. Surgió como resultado de la propuesta elaborada en diciembre de 1997, por representantes de las oficinas de la mujer de los Estados Parte del MERCOSUR y Chile, para obtener un espacio formal de representación de los intereses de género en el proceso de integración. En 1998 el Grupo Mercado Común resolvió “establecer un ámbito de análisis de la situación de la mujer respecto a la legislación vigente en los Estados Parte del Mercosur, en lo que se refiere al concepto de igualdad de oportunidades”. El fin último tras la creación de la REM fue contribuir al desarrollo social, económico y cultural de las comunidades de los países miembro. Cuenta con representaciones gubernamentales.

### *Mercosur y Sindicatos*

Junto a los ámbitos pertenecientes a la estructura institucional del MERCOSUR, la sociedad civil ha buscado otros canales para intervenir en el proceso de integración. Se trata de espacios de coordinación, discusión y generación de propuestas que reúnen a diferentes actores sociales, cuyas actividades se han visto directamente afectadas por el impacto de la integración.

### **Coordinadora de Centrales Sindicales del Cono Sur (CCSCS)**

La CCSCS fue creada en 1986, reuniendo a las principales organizaciones de trabajadores: CGT (Argentina), CUT, CGT y FS (Brasil), COB (Bolivia), CUT (Chile), CUT (Paraguay) y PIT-CNT (Uruguay).

En 1990 la CCSCS aprobó como una de sus prioridades el acompañamiento y la intervención en el proceso de integración económica del MERCOSUR. En línea con este objetivo en 1991 actuó junto a los Ministerios de Trabajo de los cuatro países, promoviendo la creación del SGT11. Un año después, en 1992, concretó la creación de la Comisión Sindical del Mercosur (CSM) para acompañar la dinámica del proceso de negociaciones en los SGT.

La actuación de las centrales sindicales tuvo su punto culminante en la elaboración y posterior declaración por parte del Grupo del Mercado Común en 1998, de la “Dimensión Social del Mercosur” (antes Carta Social). La Declaración presenta un sistema de reglas laborales y sociales que garantizan iguales derechos y condiciones de trabajo para todos los trabajadores que circulen libremente por los cuatro países y establece la creación del Observatorio del Mercado de Trabajo del Mercosur.

La CCSCS busca impulsar una acción sindical propositiva que conjugue los aspectos comerciales, productivos y laborales.

## Declaración pública de la CCSCS:

“...Después de seis años de constante presión, finalmente los Presidentes firmarán el primer instrumento de regulación, aunque mínima, de los derechos laborales en el Mercosur: la Declaración Sociolaboral del Mercosur. Es un documento sin efecto jurídico vinculante, donde los Estados parte se comprometen a garantizar la igualdad de oportunidad y la no discriminación de ningún trabajador en razón del sexo, raza o religión; a eliminar el trabajo infantil y esclavo; a proteger los derechos de los migrantes fronterizos; a respetar y garantizar la libertad de organización sindical y la libre negociación colectiva; a promover el empleo y la protección de los desempleados; a garantizar salud y condiciones de trabajo y a mantener una inspección de trabajo activa. Para garantizar la aplicación de esa Declaración será creada una Comisión Sociolaboral integrada por representantes de los Ministerios de Trabajo, de los empresarios y de los trabajadores de los cuatro países.

Las centrales sindicales consideran que, así como está, la Declaración es aun insuficiente, pues la práctica nos demuestra que si dependiera de la buena voluntad de los empresarios los derechos no se cumplirían. Es preciso que las sociedades de nuestros países adopten una posición firme contra el abuso y la explotación que hombres, mujeres, ancianos, jóvenes y niños sufren día a día, y exijan el fin del cuadro de ilegalidad laboral hoy existente. En los cuatro países del Mercosur existen legislaciones que deberían proteger los derechos básicos de los trabajadores y trabajadoras, en tanto que dos tercios de los que trabajan no tienen contrato y no tienen derecho a la seguridad social y a los mínimos derechos laborales.

Asimismo con esas deficiencias..., la creación de la Comisión Sociolaboral Tripartita es una conquista. El fortalecimiento de la dimensión social del Mercosur tiene que ser una de las metas prioritarias de los gobiernos, así como el fortalecimiento y la legitimidad de ese espacio tripartito que está siendo creado. No tenemos duda que eso sólo ocurrirá con la amplia participación y unión de los trabajadores y trabajadoras de nuestros países en ese proceso, exigiendo un Mercosur Social y Democrático”.

Río de Janeiro, 10 de diciembre de 1998.  
CCSCS

## Comisión de Mujeres de la CCSCS

En 1997, con la constitución de la Comisión de Mujeres de la CCSCS-Mercosur, tiene lugar el paso más importante en términos de avance en la representación de los intereses de las trabajadoras de la región.

Las tareas de esta Comisión giran en torno a la lucha por reivindicaciones como: incentivos a la participación activa de las trabajadoras en el MERCOSUR; transmisión de información a todos los sindicatos, a los Departamentos y Secretarías de

Mujeres; discusión y debate a nivel nacional y regional de la Carta Social; generación de políticas activas de acción para las mujeres de la región, de acuerdo a los compromisos de la Plataforma de Acción de Beijing; adopción de las medidas necesarias para eliminar todas las formas de discriminación contra la mujer y ratificar de los convenios de la OIT.

“Es necesario atender los aspectos sociales y laborales, acompañando las tareas de los respectivos representantes para asegurar que el proceso de integración signifique un efectivo mejoramiento en las condiciones de trabajo de los países que suscribieron el acuerdo.”

*Reunión de Ministros de Trabajo de Foz de Iguazú, mayo de 1991.*

### Algunos resultados económicos

- Durante la última década, el intercambio total de los países del bloque (suma de las importaciones y exportaciones intra y extrabloque) pasó de US\$73.800 millones a casi US\$171.000 millones, lo que representa un crecimiento promedio anual de 8,8%.
- Para la década del noventa, el total del comercio intrabloque pasó de US\$ 8.200 millones a US\$ 35.800 millones, presentando una tasa de crecimiento promedio anual de 15,9%.
- Las empresas transnacionales incrementaron a lo largo de la década su participación dentro de la estructura de comercio exterior de los países del bloque. En Argentina y Paraguay, las filiales extranjeras pasaron de absorber el 32% del total exportado en 1990, a representar más del 50% en 1998. En Brasil y Uruguay, se ha verificado el mismo fenómeno aunque su intensidad ha sido relativamente menor: Brasil del 48% al 53% y Uruguay del 26% al 30%.
- El MERCOSUR constituyó uno de los polos de atracción más importantes para la Inversión Extranjera directa (IED) en la última década. En este periodo ingresaron a los países del bloque cerca de US\$172.000 millones por ese concepto. Los procesos de privatización en Argentina y Brasil, hacia donde se ha dirigido mayoritariamente la IED dentro del bloque, han tenido importancia clave en el fenómeno.
- Una de las características más relevantes de la evolución de las variables del mercado de trabajo, coincidente con las políticas de liberalización comercial e integración ha sido para todos los países del Mercosur el aumento del desempleo. En este sentido, la situación más grave correspondió a Argentina, donde la tasa de desocupación global más que se duplicó en la década de los noventa.
- El peso de las mujeres entre los desempleados fue superior al de su proporción en la fuerza de trabajo, constituyendo entre 40 y 50% de los desocupados según el país, lo que refleja una incapacidad de las economías de absorber la creciente incorporación de mujeres en la fuerza de trabajo.

### **La crisis económica**

El MERCOSUR, como convenio económico internacional, en el que los países deciden integrarse en un sólo espacio aduanero, requiere de una fuerte y persistente voluntad política que lo apunte y una visión compartida sobre su futuro desarrollo como proyecto común entre varias naciones. Sin embargo, el actual período de crisis que transitan las economías del cono Sur latinoamericano ha suscitado diversos virajes y controversias en torno a los objetivos pactados. En particular, el inicio de la crisis financiera internacional de 1997 y la posterior devaluación de la moneda brasileña (enero de 1999), han restado ímpetu a la profundización de la integración en la zona.

A partir de la XVIII Reunión del Consejo del Mercado Común (29 de junio de 2000) y en el marco del llamado “Relanzamiento del MERCOSUR”, comenzaron a adoptarse medidas destinadas a la reprogramación de las principales metas pendientes, entre las que se dispusieron la eliminación de restricciones no arancelarias, la neutralización de incentivos que distorsionan el comercio, armonización de políticas comerciales y desarrollo jurídico e institucional del esquema. Estas medidas fueron objeto de precisiones, prórrogas y reclamos mediante decisiones tomadas en las XIX y XX Reuniones del Consejo (14 de diciembre de 2000 y 22 de junio de 2001).

A medida que la situación de crisis se profundizaba en la región, las divergencias en materia de política comercial se hicieron cada vez más explícitas, reflejándose en dificultades crecientes para poner en marcha los instrumentos acordados de política comercial común.

Los temas más discutidos involucraron:

- √ la constante devaluación del tipo de cambio en Brasil, que erosiona todo el comercio en la región porque crea severos problemas de competitividad para los socios y aleja cada vez más la meta de convergencia de políticas macroeconómicas acordada en el Tratado original. Durante 2001, el Real (moneda brasileña) perdió casi un 45% de su valor frente al dólar, lo que significa un abaratamiento sustancial de sus exportaciones y un encarecimiento de sus compras de bienes en el exterior.
- √ la preferencia por mayor flexibilidad, basada o bien en la frustración respecto a los beneficios esperados o bien en preferencias estructuralmente disímiles de los países socio. En el caso de Argentina, esta consideración se puso de manifiesto en el primer semestre del año 2001 cuando el gobierno resolvió unilateralmente reducir a 0 los aranceles para los bienes de capital y elevarlos para los bienes de consumo al máximo consolidado en la OMC (35%).

El Consejo del Mercado Común creó un grupo especial para estudiar la actual estructura del AEC y proponer los cambios que considere oportunos. En principio las propuestas respetaron el nivel máximo del 20% previsto para los niveles de la tarifa. Se estipuló que podrían proponerse tarifas transitorias superiores a ese límite, cuando afecten a productos agrícolas subsidiados en países que no pertenecen al bloque.

No obstante, durante el año 2000, la decisión de elevar el AEC en tres puntos porcentuales y el aumento del uso unilateral de barreras arancelarias y no arancelarias ha generado tensiones entre los miembros y llevado al primer plano de la discusión las consideraciones referentes al acceso a los mercados.

Este contexto de discrepancias creó nuevos obstáculos para el tratamiento de los temas pendientes de la agenda intrarregional. El deterioro en el ambiente macroeconómico condujo a una intensificación en el uso de medidas restrictivas al comercio y degradó el clima político. La agenda de acceso a los mercados, aparentemente superada años atrás, volvió a adquirir relevancia como resultado de la implementación de nuevas restricciones.

Para enfrentar la adversidad del contexto internacional a partir de la crisis, los países miembro apelaron a decisiones discrecionales, afectando la credibilidad del proceso de integración y el atractivo del bloque. Estos comportamientos pusieron de manifiesto más que nunca las asimetrías entre los socios, tanto de estructura productiva como de incentivos y política económica. Los países miembro han recurrido de manera unilateral y recurrente a cambios bruscos en las reglas de juego, sin tener en cuenta el impacto que los mismos producirían en las economías de los otros integrantes del bloque.

*G. Rozenwurcel (2001)*

### **El creciente intercambio de comunicaciones entre los socios mayores**

La asimetría en los tamaños de las economías que conforman el bloque hace que la disposición a coordinar políticas varíe de país a país. Los socios mayores parecerían tender a considerar en forma separada asuntos que les son comunes, excluyendo a los socios menores de las negociaciones sobre temas que, sin embargo, son de importancia para el bloque en su conjunto. Esta propensión es motivo de controversia debido a que las dos economías mayores detentan una visión diferente del proceso de integración:

Argentina habría concebido al MERCOSUR como una base a partir de la cual llevar adelante una profunda y generalizada apertura al exterior, que orientara a esa economía al pleno aprovechamiento de las ventajas comparativas derivadas de su disponibilidad de ricos recursos naturales. Brasil, por su parte, presentaría una estrategia tendiente a potenciar su capacidad negociadora frente al resto de los bloques económicos (CEE, TLCAN, Japón).

Durante la segunda mitad de los noventa, Brasil vio frustradas sus expectativas de que el respaldo argentino fuera funcional a sus prioridades de acción internacional. El gobierno argentino hizo del estrecho alineamiento con Estados Unidos el fundamento de su política externa. Por su parte, los miembros menores vieron fracasadas sus expectativas de un acceso estable al mercado brasileño: la discrecionalidad siguió jugando un papel importante y la permanencia o el surgimiento de asimetrías de política generó tensiones en materia de comercio y de localización de la inversión.

La discrepancia entre las estrategias internacionales de los grandes socios es de suma importancia para el MERCOSUR y para los socios menores. Aunque en cierta medida el diálogo bilateral se acepta como una instancia para que los dos países logren suavizar sus diferencias, existe el peligro latente de terminar aceptando la instauración de un mecanismo de discusión paralelo al del bloque.

Por su pequeña dimensión, Paraguay y Uruguay enfrentan, además de sus problemas específicos y de las dificultades comunes a todas las economías de escaso desarrollo, una serie de dificultades propias de su integración con dos economías de mucho mayor tamaño y niveles iniciales de protección muy superiores. El MERCOSUR nunca abordó sistemáticamente esa problemática, como en cambio sí lo ha hecho la Unión Europea.

G. Rozenwurcel

### *Para reflexionar y discutir:*

#### ¿TODO DEPENDE DEL CRISTAL CON QUE SE MIRE?

Las siguientes son algunas de las expresiones comunmente escuchadas sobre el Mercosur: Ud. ¿qué opina?

1. Para los países más pequeños quedarse afuera habría sido la peor opción.
2. En el caso de Uruguay, el Mercosur no hizo más que formalizar una tendencia inexorable a la concentración en la región que ya estaba presente tras la firma del CAUCE y del PEC.
3. El Mercosur plantea una integración entre “desiguales”, desde todo punto de vista.
4. Es claro que para Argentina y Brasil mantener relaciones de cooperación con Paraguay y Uruguay no reviste el menor interés.
5. Pese a lo que digan, la integración más que una cuestión de pasado o de presente es una opción de futuro.
6. Los países que se integran demuestran abiertamente su iniciativa de construir juntos algo mejor hacia delante.

## **Las conversaciones con Estados Unidos.**

De las conversaciones del MERCOSUR con Estados Unidos (1991) surgió el anuncio del establecimiento de varios grupos de trabajo en áreas clave: comercio de productos agrícolas, comercio industrial, inversiones y comercio electrónico. Representantes de ambas partes se comprometieron a trabajar en conjunto ante las nuevas negociaciones en el marco de la OMC, y a redoblar esfuerzos para consolidar el ALCA (Acuerdo de Libre Comercio para las Américas) para 2005.

"El acuerdo conocido como "4+1" aparece como parte de la estrategia de la Iniciativa para las Américas lanzada en 1991 por G. Bush, que algunos califican como una manifestación hegemónica más y otros ubican como un esfuerzo de apertura destinado a superar los problemas internos de las economías latinoamericanas y como un instrumento de Estados Unidos que le permita sostener su presencia en el tablero económico internacional."

"Se nos vino el Mercosur", 1996

La apuesta de Argentina por una relación preferencial con Estados Unidos estuvo presente desde el principio del gobierno del Presidente Carlos Menem (a inicios de los noventa), y se fue plasmando con el tiempo en un virtual alineamiento de la política exterior de este país con la de Estados Unidos.

En este terreno, otras complicaciones surgieron cuando Chile adelantó en diciembre de 2000 su intención de emprender unilateralmente negociaciones de libre comercio con Estados Unidos.

## **Los acuerdos con otros bloques o países.**

Por el perfil de sus exportaciones, los países del MERCOSUR enfrentan serios obstáculos derivados del conjunto de prácticas proteccionistas que forman parte del sistema de comercio internacional. Como hemos visto, éstas constituyen una limitante para el desarrollo de los países con una participación importante de productos agroindustriales en sus exportaciones.

De ahí que en las negociaciones con otros bloques o países el MERCOSUR sea un importante instrumento para suplir las deficiencias de un esquema de negociaciones multilateral.

Uno de los objetivos del MERCOSUR es llevar adelante una Política Comercial común con terceros países. Dentro de este marco se han iniciado negociaciones con países o bloques económicos. Algunas de las negociaciones ya han culminado en la firma de Acuerdos: Mercosur-Estados Unidos, Washington, 19/06/1991 y Mercosur-Unión Europea: Madrid 15/12/1995, entre otros.

Fuera del continente, Europa ha ocupado un lugar preeminente en la agenda comercial del bloque. La negociación de un acuerdo interregional de asociación, que incluye el libre comercio de bienes y servicios, comenzó en 1999 y se espera que las conversaciones sobre reducciones arancelarias comiencen en julio del 2002.

A pesar de la importancia del mercado regional, para los países del MERCOSUR resulta imprescindible avanzar en las negociaciones con otros países y bloques comerciales. En primer lugar porque el tamaño del bloque es limitado (poco más del 3% del PBI y del comercio mundial). En segundo lugar, porque el acceso a mercados más desarrollados puede dar lugar a importantes externalidades positivas, tanto en términos de cooperación institucional, técnica y de capacitación de recursos humanos, como de acceso más fluido a nuevas tecnologías y recursos financieros, además de servir como factor de disciplinamiento institucional, fenómenos que no pueden alcanzarse sólo a través de la integración entre países en desarrollo.

*G. Rozenwurcel, 2001*

Todo proceso de integración que vaya más allá de cuestiones meramente comerciales requiere de organismos y estructuras permanentes con capacidad para prever y resolver problemas desde una óptica comunitaria, que induzca a los socios a reaccionar en forma coordinada para buscar caminos cooperativos y de complementación y no como simples representantes de intereses particulares de cada país miembro.

*G. Rozenwuncel, 2001*

### ***Un balance***

La puesta en marcha de la integración regional a partir del Mercosur cobra su verdadero sentido en el marco de una propuesta de desarrollo con justicia social, como se define en el propio acuerdo que le da origen. Un proyecto de desarrollo para ser factible debería contar con la participación de los actores sociales involucrados, desde sus diferentes perspectivas. Los aspectos sociales a tener en cuenta en el proceso de integración comprenden el fortalecimiento de la democracia no solamente, en los aspectos político institucionales sino en la participación ciudadana plena.

En este sentido, los pasos dados hasta el presente para atender la dimensión social de la integración han sido escasos, y guardado una perspectiva restringida a lo comercial. Esto es evidente cuando el sector privado de la sociedad siempre tiende a verse en la relación trabajo - capital, trabajadores - empresarios. Ello se vuelve aún más evidente en el plano de las relaciones de género. Existen claros vacíos en este ámbito que deberían cubrirse, en la medida en que los roles genéricos permean las diversas actividades de las áreas económicas, social, política y cultural por lo cual, es necesario considerar los efectos e impactos diferentes y desiguales por género de las políticas y estrategias de desarrollo.

En otro orden, la integración regional no debe ser vista como una opción excluyente respecto a la apertura internacional. Pero, incluso desde este punto de vista, el MERCOSUR puede contribuir a preparar a las economías de la región para lograr una mejor inserción en el mundo, ampliando los mercados, impulsando la competencia, exigiendo más calidad, en condiciones más razonables a las que ofrece el mercado mundial.

“ Hoy no está suficientemente claro si la disposición a mantener el proceso de integración se debe a la convicción de su importancia estratégica como herramienta conveniente para todos sus integrantes, o si sólo se trata de que ninguno de ellos está dispuesto a asumir los costos comerciales de corto plazo y los potenciales costos de reputación y credibilidad de mediano y largo plazo que implicaría la ruptura. ...En el contexto internacional esperable, para los próximos años, el debilitamiento del MERCOSUR no parece ser la estrategia más conveniente para sus socios, que difícilmente contarán con mayores ventajas para sus objetivos de inserción internacional actuando de manera individual. “ (G. Rozenwuncel)

“La verdadera justificación del mercado regional se tendrá cuando su creación sea el motor del desarrollo económico con justicia social; lo que significa que ese desarrollo deberá estar subordinado a ese fin social que es el mejoramiento de las condiciones laborales de los trabajadores y de las condiciones generales de vida de la población de la región. Si bien la perspectiva económica responde a la obvia finalidad de ese orden que tienen los procesos integracionistas, ello no puede hacernos olvidar las implicancias sociales que los mismos poseen.”

Mercosur Enfoque Laboral, 1996

### ***Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)***

El TLCAN se inició el 1º de enero de 1994, con el objetivo liberalizar totalmente el comercio entre México, Estados Unidos y Canadá en un período de 15 años, por medio de la derogación de todas las barreras arancelarias y la reducción de las no arancelarias. A esa meta, se suma el acuerdo de eliminar todas las restricciones cuantitativas al comercio, como permisos previos de importación, barreras sanitarias, etc.

Con el Tratado los países se comprometen a:  
eliminar barreras al comercio, promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

Aunque la meta no reside en lograr una Unión Aduanera, tampoco se trata de una Zona de Libre Comercio tradicional, porque incluye la protección de los derechos

de propiedad intelectual, las reglas contra las restricciones a la inversión extranjeras y su aplicación a los servicios de transporte. Todos estos aspectos constituyen una ampliación de las negociaciones a una dimensión que va más allá del universo arancelario y para arancelario de la circulación comercial tradicional.

Hasta el 50% de las exportaciones de los Estados Unidos a México y el 70% de las exportaciones de México ese país, se realizarán libres de aranceles en el futuro del TLCAN.

En cuanto a sectores específicos, algunas de las disposiciones más importantes son las siguientes:

- ✓ Sector de la agricultura: eliminación asimétrica de los aranceles, subsidios a la exportación y disciplinas para evitar el uso de normas de calidad como barreras al comercio.
- ✓ Servicios de transporte: los operadores de los camiones y servicios de autotransporte tendrán acceso casi irrestricto a los tres países.
- ✓ Servicios financieros: se podrán establecer instituciones bajo el control extranjero que inviertan en los bancos y seguros de México. No obstante, México, seguirá restringiendo que los extranjeros puedan ser dueños de la tierra.
- ✓ Inversiones: desaparecerán todos los límites; los inversionistas de los tres países deberán ser tratados como si fueran de una sola nacionalidad, eliminando así las barreras a la inversión directa. Sobre este punto en particular, ha existido una gran especulación en las negociaciones. El Capítulo 11 del TLCAN, que corresponde al tema de Inversiones, va más allá que ningún otro acuerdo o tratado comercial en el mundo, al extender una serie de derechos y protecciones a los inversionistas internacionales

El aspecto más controversial del TLCAN es que permite a inversionistas privados el demandar a los gobiernos miembro del TLCAN de manera directa y exigirles compensaciones cuando estos incumplan cualquiera de las muchas obligaciones contenidas en el Tratado.

En 1998 las preocupaciones por los efectos “expansivos” del Capítulo 11 del TLCAN alimentaron una gran oposición mundial que contribuyó a derrotar al Acuerdo Multilateral para las Inversiones (AMI o MAI por su sigla en inglés), que era negociado a puertas cerradas por los países miembros de la OCDE. Las mismas preocupaciones han creado una fuerte oposición de amplios sectores productivos y de la sociedad civil a una nueva ronda de negociaciones comerciales dentro de la OMC.

Es preocupante el uso que se le ha dado al capítulo de inversiones del TLCAN en el sentido de que se ha permitido que se ponga en riesgo a las regulaciones legítimas que defienden el interés público.

Desde el punto de vista institucional, el acuerdo incluye una Comisión Trilateral sobre el comercio para la resolución de conflictos, provisiones para prevenir el “dumping” de productos de los mercados nacionales y procedimientos para permitir que un país regrese a los niveles arancelarios pre-TLCAN durante un período de tres años, por única vez, si las industrias domésticas se encuentran afectadas a causa del impacto de las importaciones baratas provenientes de otro país miembro.

Pese a la existencia de instancias formales de consenso de orden institucional, como la anterior, los acuerdos suscritos por los socios revelan un carácter netamente ventajoso para las poderosas corporaciones o empresas transnacionales, que ha sido denunciado con insistencia.

Por ejemplo, en el caso concreto de las inversiones, se han señalado una serie de cláusulas cuya introducción beneficia directamente el accionar de esas empresas y sus intereses, más que el de las poblaciones o las instituciones de los países involucrados:

**Mecanismos de Solución de Controversias:** Estos mecanismos otorgan a las corporaciones extranjeras derechos especiales para el uso del arbitraje internacional en forma por demás secreta y al margen de verdaderos controles públicos. Este arbitraje internacional sustituye a las legislaciones nacionales y por ende a las cortes jurídicas de los países huéspedes de la inversión extranjera. Como resultado, las nuevas reglamentaciones del TLCAN son antidemocráticos y sin ningún balance social pues atienden tan sólo a los intereses de las grandes corporaciones.

**Expropiación:** Estas definiciones cubren tanto expropiaciones directas como indirectas, e incluso cualquier medida pública cuyos efectos puedan ser considerados equivalentes a una expropiación por las corporaciones, ya que afectan sus intereses.

**Nivel Mínimo de Trato:** Se trata de una obligación abierta e indeterminada del TLCAN en cuanto a niveles mínimos de trato, que las corporaciones han utilizado con mucho éxito hasta la fecha. Esta obligación es particularmente problemática pues los inversionistas han intentado utilizarla dentro del TLCAN para expandir el ámbito de la cláusula “inversionistas y el Estado” y llevar estos privilegios más allá de las regulaciones puramente en torno a inversión extranjera.

**Trato Nacional:** El TLCAN obligará a los gobiernos a que den a los inversionistas extranjeros el mismo trato o mejor que a los inversionistas domésticos.

**Requisitos de Desempeño:** Se incluye una amplia serie de prohibiciones a los requisitos de desempeño a la inversión extranjera. Estos requisitos deberían servir para asegurar que las inversiones sirvan para alcanzar objetivos económicos y sociales en los ámbitos nacionales y locales. Sin duda, el prohibir que los gobiernos puedan imponerlos se traduce en que no puedan promover en forma soberana y democrática el desarrollo económico y social para sus pueblos, y por lo tanto son una amenaza para la formulación democrática de las políticas públicas.

Alianza Social Continental, 2001

### *Los impactos del acuerdo*

Pese a los compromisos pactados formalmente, los países miembro del TLCAN presentan diferencias en el modo de llevar adelante la liberalización de su comercio. El área de mayores dificultades es la de la producción agrícola: México y Estados Unidos buscaron liberalizar todos los productos agropecuarios, en tanto Canadá defendió sus intereses en materia de lácteos y productos avícolas, y mantiene barreras no arancelarias ante la competencia de Estados Unidos. Por tanto, en realidad es como si funcionaran tres tratados separados: México-Estados Unidos, México- Canadá, y Canadá -Estados Unidos, aunque algunas disposiciones, como las sanitarias y las fitosanitarias, son de carácter trilateral.

Es un hecho irrefutable que el TLCAN ha sido un instrumento importante en la expansión del comercio exterior de los países de América del Norte y que la presencia comercial de México en ese mercado se ha ampliado. Más aún, presenta una tendencia marcada a la concentración intrarregional, en detrimento del intercambio con el resto del mundo.

El TLCAN implicó un compromiso entre gobiernos y fuerzas económicas que veían en la integración una palanca importante para incrementar sus mercados y sus zonas de operación e influencia. En lo central, ese compromiso fue impulsado por los grupos y las empresas más globalizados del capital financiero de Estados Unidos, así como de los grupos y empresas más poderosos de Canadá y México.

Al ser un Tratado entre países con sistemas productivos asimétricos (Estados Unidos en el centro y Canadá y México subordinados al primero) la extensión de los lazos comerciales y la profundización de la integración económica entre los tres países, ha provocado un intenso proceso de reestructuración, desarticulación y destrucción de sus sistemas productivos.

La reestructuración ha implicado la ruptura de las cadenas productivas de los antiguos sistemas que operaban en los mercados internos de Canadá y México. Con la apertura, la estructura de precios relativos de la economía dominante se impuso en los mercados integrados, causando todo tipo de distorsiones en los aparatos de producción debido a que dicha estructura no guarda correspondencia con los menores niveles de desarrollo y de productividad de las economías nacionales integradas. Es decir, la penetración de productos e insumos relativamente más baratos determinó la desaparición de muchas industrias locales, y generó una competencia a partir de precios bajos, a la que no pudieron hacer frente México y Canadá, que no disponen del mismo grado de desarrollo tecnológico, ni potencialidad financiera en sus empresas que Estados Unidos.

La ruptura y reestructuración de las cadenas productivas nacionales coincidieron con la creación de cadenas regionales montadas en torno al sector exportador. El eje de las nuevas cadenas que operan en el espacio del TLCAN son las Empresas Transnacionales.

Movimientos de la sociedad civil, como la Alianza Social Continental, han trabajado en proponer alternativas a las reglas en inversiones para asegurar que estas respeten los derechos humanos, los derechos laborales, el medio ambiente y los derechos de los pueblos indígenas. Estos derechos deben de quedar como un precedente por encima de los derechos de los inversionistas tal como se define en los protocolos internacionales. Los acuerdos suscritos demuestran que se están ignorando estas recomendaciones.

### *Los aspectos sociales*

Dentro de los acuerdos del TLCAN, los temas de la agenda social han quedado subordinados a la lógica de la apertura comercial y la desregulación económica. No se hace referencia alguna a las declaraciones o instrumentos de derechos humanos que emanan de la Organización de Estados Americanos (OEA), la Organización Internacional del Trabajo (OIT) o de las Naciones Unidas.

No contiene disposiciones específicas con respecto a la dimensión social, como por ejemplo una cláusula o un protocolo social. Sin embargo, durante las negociaciones, la fuerte oposición de los grupos ambientalistas, los sindicatos laborales y los grupos del sector productivo logró la negociación de acuerdos paralelos en materia de medio ambiente así como en el ámbito laboral.

Los países miembro suscribieron el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN) para mejorar las condiciones de trabajo y los niveles de vida, y promover los principios laborales propuestos por la OIT, en el marco de la cooperación mutua, la aplicación efectiva de las leyes laborales de cada una de las partes y la transparencia en la administración de la legislación. Las obligaciones de los países signatarios incluyen el compromiso de garantizar que las leyes y reglamentos laborales prevean normas congruentes con lugares de trabajo de alta calidad y productividad.

Para el caso de México, por ejemplo, el ACLAN ha determinado la reestructuración de algunas dependencias oficiales como la Secretaría de Trabajo y Previsión Social y el Instituto Mexicano de Seguridad Social, así como la promulgación de una nueva Ley de Seguridad Social. Dichas iniciativas han buscado mejorar las condiciones de seguridad y la higiene en el trabajo y en las empresas mexicanas.

Un aspecto central de futuras negociaciones entre los tres países es la posible ampliación del Tratado a la migración de trabajadores. Desde el punto de vista de los intereses de México, la discusión de un acuerdo formal sobre las corrientes migratorias debería anteceder a cualquier avance en materia de integración monetaria. El acuerdo migratorio debería reconocer los derechos laborales y sociales de los emigrantes mexicanos en Estados Unidos y de aquellos que pudieran ingresar a Canadá.

## *Tratado de libre comercio entre Chile y Estados Unidos*

Chile es uno de los países de la región que más activamente ha impulsado la liberalización comercial del continente. Es miembro del APEC, comparte el esfuerzo de creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA); ha postergado su ingreso pleno al MERCOSUR y ha seguido avanzando hacia el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea. En línea con la estrategia delineada, a fines de noviembre de 2000 el Presidente chileno anunció el inicio de las negociaciones para el establecimiento de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (TLC).

Las negociaciones se iniciaron en Washington, el 6 de diciembre de 2000, con una reunión entre la Ministra de Relaciones Exteriores de Chile y la Representante Comercial de los Estados Unidos. En dicho encuentro se ratificó que el futuro acuerdo incluiría todos los temas sin excluir a priori ningún sector y aunque se proponía avanzar rápidamente se acordó que no se fijarían fechas para su culminación.

Los acuerdos para la suscripción de un TLC con Estados Unidos comprenderían ocho grupos y 19 áreas temáticas:

- √ Comercio de bienes. Acceso a mercados. Reglas de origen y procedimientos aduaneros;
- √ Mecanismos de Defensa Comercial. Solución de controversias y transparencia
- √ Normas y estándares. Asuntos sanitarios y fitosanitarios; normas técnicas y estándares
- √ Inversiones y Servicios. Inversiones. Servicios. Servicios Financieros. Comercio Electrónico. Entrada temporal de personas.
- √ Asuntos vinculados al comercio. Política de Competencia. Derechos de Propiedad Intelectual. Compras Públicas.
- √ Asuntos Institucionales. Complementación de Gobiernos
- √ Antidumping y Derechos Compensatorios.
- √ Asuntos Laborales y Ambientales.

*¿Qué puede esperar Chile de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos?*

¿Qué efectos tendría para Chile la eliminación de las barreras comerciales con Estados Unidos? La estrategia de integración con el mercado del Norte que ha seguido el Gobierno chileno ha recibido, y recibe, fuertes críticas que comparan una serie de preocupaciones básicas, referidas a los siguientes temas:

- Asimetrías entre las economías de Chile y Estados Unidos, lo que se refleja en su ubicación en la división de comercio internacional: se integra un país productor con un país netamente consumidor

El PBI de Estados Unidos asciende a 9 billones de dólares, el chileno a 70.000 millones de dólares.

Estados Unidos es el principal socio comercial de Chile. En cambio Chile para Estados Unidos ocupa el lugar 38.

Para el año 2000, las exportaciones chilenas a Estados Unidos alcanzaron los 3.200 millones de dólares. Se trata principalmente de bienes agropecuarios (las uvas y vinos abarcan cerca de un tercio del total de las exportaciones), minería (cobre), pesca (salmones, productos del mar frescos, congelados y conservas, con una participación relativa de 15,1%), forestal. En tanto para el mismo año, las importaciones que provinieron de los Estados Unidos se concentraron un 51,8% en productos intermedios, seguido por bienes de capital (39,5%) y bienes de consumo (8,4%).

Estados Unidos es, por lejos, el principal proveedor de las importaciones de bienes de telecomunicación e informática, con un monto que superó, en el 2000, los 650 millones de dólares.

- **Asimetrías en el intercambio comercial y rol central de las inversiones de Estados Unidos en Chile.** Esto último conduce a una clara centralización de los recursos, concentrados en el sector minero.

Chile presenta un déficit comercial histórico con Estados Unidos, que asciende a cerca de 150 millones de dólares, pese a registrarse un equilibrio en los últimos años.

Además, las actividades que supuestamente han salido beneficiadas con las políticas de apertura, esto es las exportaciones, se destacan por su débil impacto en la generación de empleo directo total y de empleo femenino en particular. Por ejemplo, la minería, que explica un poco menos del 50% de las exportaciones totales de 1998, no aportó más del 2,0% del empleo total del país y sólo explica el 0,34 de todo el empleo femenino de ese año. Las inversiones de Estados Unidos en Chile, se concentran en los sectores primarios y, en los últimos años, en la adquisición de empresas ya existentes, sobre todo de electricidad, telecomunicaciones, y financieras. Estos sectores representan un 86% de la inversión de Estados Unidos.

- **La precariedad del marco legal que define al acuerdo.** El acceso al borrador del TLC o –en caso de que éste aun no se tenga– a los textos oficiales que han emanado de las distintas rondas de negociaciones, no resulta transparente.

El marco legal del acuerdo debería centrarse en establecer normas en las áreas netamente comerciales. En este sentido, las distintas organizaciones sociales declaran la necesidad de exceptuar en forma explícita a los servicios públicos, especialmente salud y educación, por los impactos en mujeres y hombres que podría tener una mayor transnacionalización, a la luz de los impactos ya producidos.

Es preciso introducir cláusulas que resguarden los intereses y derechos de las pequeñas y medianas empresas industriales así como de la empresa productiva nacional en torno a la competencia desleal que generan los productos importados. Asimismo, deben protegerse los derechos de los pequeños campesinos, propietarios y productores, que desarrollan una agricultura familiar o son parte de la cadena exportadora. Ello, porque entregan sus productos de consumo diario de las ciudades y/o las materias primas para su procesamiento y comercialización tanto nacional como internacional.

- **La vulnerabilidad económica de Chile a las crisis externas y sus efectos sociales.** Si bien Chile ha logrado recuperarse de las crisis económicas internacionales y no presenta una situación como la de los países vecinos -particularmente Argentina- existe un profundo costo social de la estrategia que se ha llevado a cabo.

Mientras el PBI creció entre 1987 y 1998 a un promedio del 7%, el empleo no lo hizo más allá de un 3%. Y entre, 1999 y el 2000, el PBI decreció abruptamente al 2,1% y el empleo bajo (0,6%). La tasa de desocupación en Chile alcanza a un 11,5% en las mujeres y a un 9,4% en hombres.

El 20% de la población se ubica bajo la línea de pobreza. Chile exhibe una de las realidades más desiguales del planeta. El 10% de la población percibe sólo el 3,7% del ingreso nacional, mientras que el 10% más rico continúa recibiendo el 53,4% de éste.

En la agricultura es donde más fuertemente se expresan los costos sociales de la estrategia exportadora, y es allí donde se concentran las exportaciones a Estados Unidos. Las zonas rurales presentan una concentración del dominio de la tierra; paralelamente, se ha mantenido la presencia del minifundio con una economía campesina de subsistencia. La agricultura de exportación ha incrementado la presencia femenina en una actividad de creciente importancia en la economía nacional. Al mismo tiempo genera una fuerte presión y agotamiento de los suelos por el uso indiscriminado de agroquímicos, la implantación de monocultivos y la implementación de tecnologías genéticas.

La modernización del campo chileno ha ido acompañada de un aumento de la pobreza y la indigencia en las áreas rurales y un proceso de precarización del empleo..

### *Por un camino diferente*

La economía chilena se encamina a una mayor integración con Estados Unidos, en el marco de una estrategia orientada deliberadamente a un intercambio y relacionamiento más estrecho con la potencia del Norte. No obstante, pese a los avances del proceso, aún queda mucho por andar y ello implica que existen espacios para encauzar las negociaciones de modo de revertir los impactos negativos que debería absorber la sociedad chilena.

Las organizaciones y movimientos sociales reclaman la realización de estudios de evaluación de los posibles impactos ambientales, económicos, sociales, de género y cul-

turales del tratado. Esa evaluación debería ser independiente y reflejar las perspectivas de todos los sectores potencialmente afectados. Debería desarrollarse a partir de consultas directas con representantes de la población y ser masivamente difundida por la prensa. Sobre la base de los resultados de estos estudios, sería posible establecer derechos compensatorios para los sectores potencialmente más vulnerables.

Sería necesario que las negociaciones, además de los temas financieros y de inversión, abordaran los temas sociales, de género y ambientales y los relacionados a la profundización de la democracia, a través de las cláusulas al interior del Tratado. Y que éstas estén incorporadas en el cuerpo mismo del acuerdo, con el fin de que tengan igual status jurídico que los temas financieros.

## VI. LOS ACUERDOS REGIONALES DESDE LA PERSPECTIVA DE GÉNERO

Tradicionalmente, se ha esperado que las mujeres provean lo que el sistema capitalista no provee: lo básico para el cuidado y mantenimiento de los miembros de la familia y la calidad de la reproducción social. Las mujeres han manifestado a través de sus organizaciones sociales su aspiración a que estos aspectos de la vida sean completamente incorporados en las políticas macroeconómicas, incluido el comercio, y no que se consideren como algo que hay que atender separadamente en acuerdos de cooperación para el desarrollo o después a través de políticas sociales.

De acuerdo con la visión predominante, pobreza, desigualdad, y otros desequilibrios sociales se encuentran en un segundo lugar en el plano de las decisiones y teorías económicas.

Más precisamente, si bien parece existir cierto consenso entre los economistas para reconocer la desigualdad de género a nivel microeconómico (como por ejemplo, en la distribución de recursos dentro de los hogares) resulta mucho más complicado ver la importancia de esta perspectiva a nivel macroeconómico.

Esta dificultad se debe a la tendencia a suponer que la macroeconomía trata sobre la economía como un todo y que tanto los objetivos políticos (tales como estabilidad de precios, generación de puestos de trabajo, crecimiento o balanza de pagos) como los instrumentos políticos tradicionales de la macroeconomía (políticas fiscales, monetarias y de tasa cambiaria) son neutrales respecto al género. La misma postura suele adoptarse para analizar el comercio y los acuerdos comerciales.

El género es ignorado en los niveles teórico, empírico y de creación de políticas, lo cual contribuye a perpetuar la discriminación. El tema de género no puede seguir viéndose como una cuestión social que debiera discutirse separadamente de las medidas económicas y en todo caso, en el contexto de la distribución de los posibles frutos del crecimiento y los beneficios provenientes del comercio. Ello no solo se debe a una cuestión de justicia social, sino que las desigualdades de género tienen

relevancia desde el punto de vista económico, en tanto constituyen un obstáculo para la conquista de resultados generales positivos en cualquier área:

- Las desigualdades entre hombres y mujeres en el acceso a la tierra, el crédito, el capital, la educación reducen la productividad. Y en el terreno comercial, las mujeres tienen menos posibilidades que los hombres de aumentar su producción con fines exportadores.
- La educación de las mujeres aumenta el crecimiento económico. En el área del comercio, las dificultades en el acceso a la educación significan que las mujeres tienen menor capacidad de adaptarse a las oportunidades que genera el comercio internacional y, por lo tanto, de competir en un mercado internacional cada vez más complejo.
- Las economías que basan su crecimiento en la orientación hacia la exportación fundada la feminización de la fuerza laboral, a la que pagan salarios menores que a los hombres, deterioran la distribución de los beneficios entre las economías que reciben la inversión extranjera y las corporaciones mismas.

## **VI.1. *La preocupación por el género en los acuerdos regionales***

¿Tiene sentido hablar de una perspectiva de género con relación a la integración? ¿Las mujeres deberían considerarse un sector que sufrirá impactos especiales en ese proceso? ¿Cuál ha sido la experiencia?

La CEE en el Artículo 119 del Tratado de Roma compromete a los Estados a aplicar el principio de igualdad de retribución entre hombres y mujeres para un mismo trabajo; en la Carta Social firmada en 1989, también se incluyeron declaraciones de igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres, en especial en lo relativo a la educación, la protección social y en cuanto a “conciliar las responsabilidades en el trabajo y la familia”. En 1993, el Libro Verde sobre Política Social Europea, hacía un llamamiento al reconocimiento de una nueva realidad donde las mujeres son trabajadoras asalariadas y jefas de familia.

El Tratado de Amsterdam de 1997, integra los artículos del Protocolo Social de 1991 en las disposiciones que se refieren a la política social, educación, formación y juventud e incluye una cláusula de antidiscriminación que menciona explícitamente las basadas en el sexo. La igualdad de oportunidades es identificada como uno de los objetivos de la Comunidad.

A pesar de las declaraciones y de la preocupación por la igualdad de oportunidades, ya sea por criterios económicos o sociales, se considera que los logros alcanzados son insuficientes. En algunos casos, estos son limitados ya que aunque la política de Igualdad de Oportunidades es una de las áreas de política social más desarrollada, ha estado siempre en desventaja cuando se la compara con el espacio real de la integración económica.

La importancia de introducir una perspectiva de género en el análisis de los impactos sociales de la integración deriva de la ubicación jerárquica que hombres y mujeres tienen en la sociedad, a partir de la cual resultan desigualdades que condicionan y limitan las posibilidades de las mujeres. Por otro lado, esta perspectiva constituye un aporte que incorpora a las relaciones sociales el ámbito doméstico, la vinculación entre las macropolíticas y la vida cotidiana de las personas.

### ***Mercosur***

Los avances sobre la cuestión de género en este proceso de integración han sido escasos. Lo poco que se ha progresado ha sido a impulso exclusivo de los movimientos sociales de mujeres y de las trabajadoras organizadas sindicalmente.

Los principales logros en este plano se vinculan con la propuesta del SGT11 para la Declaración Social del Mercosur, que entre sus cláusulas establece que los Estados parte deberían garantizar la igualdad de oportunidades y de trato entre hombres y mujeres. Por otro lado, también desde la estructura institucional del Mercosur, la REM establece un ámbito de análisis de la situación de la mujer respecto a la legislación vigente en los Estados parte del Mercosur, en lo que se refiere al concepto de igualdad de oportunidades. Asimismo, la incorporación de la perspectiva de género en los objetivos y actividades del Observatorio del Mercado de Trabajo, también podría constituir un importante apoyo para la consecución de las metas que propone la Declaración Social del Mercosur.

*En 2001 el Foro de Mujeres del MERCOSUR realizó un exhaustivo relevamiento de las medidas, programas y proyectos llevadas adelante por el bloque desde su creación. La conclusión fue categórica: el proceso de integración se ha concentrado mayormente en normar cuestiones técnicas que afectan a las políticas comerciales y económicas, y los aspectos sociales, jurídicos, educativos y laborales. Ninguna de las normas, proyectos, medidas, Actas y Convenios tiene incorporada la perspectiva de género. Recién a partir de diciembre de 2000, gracias a una recomendación de la REM, los Subgrupos de trabajo, industria, asuntos laborales y salud, deberán contemplar en sus resoluciones la perspectiva de género.*

Pese a las dificultades que enfrenta la introducción de la perspectiva de género, la existencia del FCES, de la REM o el Observatorio del Mercado de Trabajo, tanto por sus cometidos como por su representatividad, permitirían por una parte, canalizar demandas y propuestas de las organizaciones de mujeres, y por otra, contribuir desde el punto de vista técnico con el desarrollo de instrumentos para el análisis de los efectos socioeconómicos y ambientales, y en particular de género, de los acuerdos comerciales en general.

Desde esta perspectiva, el acceso a la información y a la participación en las negociaciones de los acuerdos comerciales de las organizaciones sociales y sindi-

cales puede ser una garantía para que se respeten los derechos de las mujeres, se amplíen y se fortalezcan.

### ***TLCAN***

El Acuerdo Suplementario sobre Asuntos Laborales del TLCAN incorporó la cuestión de género en alusión a dos principios básicos: la eliminación de la discriminación en el empleo (discriminación sobre la base de la raza, la religión, la edad, el sexo y otras razones) y la igualdad salarial para hombres y mujeres. Sin embargo, su falta de cumplimiento no implica una sanción comercial.

### ***Tratado Chile- Estados Unidos***

Desde las organizaciones de mujeres, se ha bregado por la inclusión de una cláusula de género en el tratado. En particular, se requiere la incorporación explícita de la Convención sobre Eliminación de Todas las Formas de Discriminación contra las Mujeres, adoptada por la Asamblea General de Naciones Unidas en 1979 y su protocolo facultativo. Ambos constituyen una herramienta eficaz contra la exclusión femenina y contribuye a su incorporación en diferentes campos, principalmente en aquellos que guardan relación con los derechos económicos, sociales y culturales, los llamados DESC.

La citada Convención de las Naciones Unidas, define la discriminación como "cualquier distinción, exclusión o restricción en el campo político, económico, social, cultural civil o cualquier otro". La Convención brinda una afirmación positiva al principio de igualdad, requiriendo a los Estados partes a tomar " todas las medidas apropiadas, incluyendo las legales, para asegurar el desarrollo y avance pleno de las mujeres, para garantizar el ejercicio y goce de los derechos humanos y libertades fundamentales de las mujeres."

## ***VI.2. ¿Cómo contribuir al análisis de los impactos de género de los acuerdos comerciales?***

El análisis de los acuerdos comerciales desde una perspectiva de género debe ayudar a visibilizar de qué manera las tareas reproductivas de las mujeres, en todo lo que hace al cuidado y desarrollo de las personas y sus capacidades de trabajo; las relaciones de género en el hogar y la inserción femenina en el trabajo remunerado interactúan en los efectos que tienen los acuerdos. Es decir, en qué medida un acuerdo comercial contribuye a disminuir la desigualdad de género existente, afecta la división del trabajo con respecto a las tareas reproductivas y a otras relaciones entre hombres y mujeres.

Por su parte, si los acuerdos comerciales son potencialmente beneficiosos es preciso preguntarse si el rol reproductivo de las mujeres y las desigualdades de

género les impide acceder a estos beneficios: es decir, hasta dónde pueden aprovechar las oportunidades que presenta un acuerdo comercial, enfrentarse a una competencia creciente si al mismo tiempo cargan con la responsabilidad del hogar.

La incorporación de las mujeres al trabajo remunerado, que parece resultar de la expansión del comercio, podría contribuir a la ruptura de la división del trabajo tradicional y en consecuencia, mejorar las posibilidades de participación femenina en el ámbito de lo económico, social y político. Como se señaló, las nuevas oportunidades de empleo y generación de ingresos para las mujeres, aunque no parecen ser una condición suficiente para mejorar las relaciones de género y el empoderamiento, sin duda pueden ser una importante base para ello. Pero, cabe preguntarse hasta qué punto los ingresos provenientes del trabajo contribuyen a una mejora cualitativa en su bienestar personal.

Entre otros elementos para responder estas preguntas debemos analizar cómo se ven afectados los niveles de segregación ocupacional y los salarios por sexo, y en general, la calidad de los empleos.

A efectos de describir la situación de las mujeres y las relaciones de género que se generan a partir de los acuerdos comerciales, es necesario controlar si en los mismos están contemplados los objetivos de género. Por su parte, la existencia de mecanismos que garanticen los derechos de las mujeres en los mismos es fundamental para que se vean beneficiadas.

La aplicación de normas internacionales sobre derechos y estándares laborales en los acuerdos comerciales; la creación de instancias para la participación e incidencia ciudadana, y los mecanismos para la igualdad de género, así como la representación equitativa de los géneros entre los negociadores, entre otros, pueden contribuir como salvaguardia de los principales derechos humanos, económicos, políticos y sociales.

En el contexto de la expansión comercial se ha puesto énfasis en la inclusión de cláusulas sociales en los acuerdos de comercio, que basadas en las convenciones fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), pueden proveer de un mecanismo para relacionar el comercio a los derechos humanos y de los trabajadores y trabajadoras.

En este sentido, el análisis de los acuerdos comerciales debe verificar si los compromisos asumidos por los gobiernos en el ámbito internacional incluyen disposiciones específicas para promover el avance de la situación de las mujeres.

Las modalidades de negociación que asumen los acuerdos comerciales, es decir el hecho que cuenten con espacios para la participación e incidencia de las organizaciones sociales y de mujeres, así como del movimiento sindical, pueden ser elementos de gran importancia en la democratización de los debates y la representación de intereses.

## Una propuesta de indicadores de los impactos de género del comercio internacional

La elaboración y formulación de indicadores pretende brindar información acerca de la relación entre las condiciones de vida de la población femenina y los cambios sociales, culturales y económicos, proporcionando un cuadro ordenado de problemas. Su uso puede facilitar a la sociedad civil organizar sus demandas, y a las autoridades oficiales definir o redefinir la canalización de recursos que contribuyan al avance hacia la equidad.

El aporte de los indicadores de género y comercio consiste en hacer visible la problemática femenina asociada al comercio internacional, a las actividades productivas relacionadas con éste y a las políticas comerciales, y a su evolución a lo largo del tiempo.

**Indicadores de situación:** estos indicadores intentan conocer la evolución de ciertas variables en relación a los cambios en el comercio exterior y aluden a varias dimensiones: avances en las relaciones de género con relación a otros indicadores generales de desarrollo; evolución del acceso al mercado laboral para hombres y mujeres; características de la inserción laboral por género; autonomía económica de las mujeres, control sobre los ingresos y situación de los niños y otros indicadores de desarrollo, cambios en el tiempo de trabajo no remunerado de las mujeres y en su tiempo libre, segregación laboral y calidad del empleo, control de las mujeres sobre los medios de producción (capital, tecnología y tierras)

**Indicadores de voluntad política:** Intentan reflejar los cambios en la voluntad de los distintos actores y en su incidencia. Éstos relacionan estrechamente las prácticas comerciales y los derechos de las mujeres, en la medida que refieren a la existencia de mecanismos que garanticen la aplicación de normas internacionales de los derechos de los trabajadores y estándares laborales en los acuerdos comerciales; a la creación de instancias para la participación e incidencia ciudadana, y a los mecanismos para la igualdad de género, la representación equitativa de los géneros entre los negociadores, entre otros.

### Procesos de negociación y contenido de los acuerdos

- Existencia de cláusulas sociales en los acuerdos comerciales
- Principales derechos consagrados por OIT a ser garantizados:
  - Libertad de asociación y convenios colectivos (Convención Nos. 87 y 98),
  - Prohibición del trabajo forzado (Nos. 29 y 105)
  - Prohibición de discriminación (Nos. 100 y 111)
  - Seguridad y salud ocupacional (No 155)
  - Fijación de salarios mínimos (No 131 y 138)
- Proporción de mujeres en delegaciones oficiales en las negociaciones
- Instancias de participación de los sindicatos en las negociaciones
- Representación de las trabajadoras en las direcciones sindicales
- Acciones de presión política y cabildeo desde la perspectiva de género por parte de los sindicatos
- Instancias de participación de los mecanismos oficiales para el avance la mujer en las negociaciones
- Instancias de participación de organizaciones de la sociedad civil incluidas las de mujeres en las negociaciones

Extraído de "Instrumentos para la equidad de género. UE-Mercosur- México", 2001

### **En conclusión:**

*La suscripción de acuerdos regionales y su seguimiento requiere la participación activa de los actores sociales que experimentan el mayor impacto de las transformaciones económicas derivadas de las nuevas propuestas comerciales. Es preciso que los sindicatos, el Estado y las organizaciones y movimientos de la sociedad civil en general, reconozcan cuáles son los espacios para la acción y marquen posición desde ellos.*

*El reclamo y el control acerca del respeto a las cláusulas sobre derecho a la sindicalización y a la negociación colectiva en el ámbito local y regional, puede ser un instrumento útil para eliminar diferentes formas de discriminación hacia las mujeres. Asimismo, es preciso promover la organización de las trabajadoras en diferentes instancias, de manera de incluir en las negociaciones nacionales y supranacionales, las reivindicaciones y demandas inmediatas de las mujeres, en una correcta articulación con las demandas estratégicas.*

*Debe considerarse que la búsqueda de competitividad por la vía del abaratamiento de los costos laborales ha derivado en muchos casos en la disminución de los derechos sindicales y de organización de trabajadores y trabajadoras.*

*En el caso de los Estados, es preciso que promuevan políticas de empleo, de reciclaje y capacitación profesional que incluyan una perspectiva de género y que difundan los derechos de las trabajadoras. Por su parte, es necesario que se avance en el conocimiento de la realidad del mercado de trabajo y de la evolución de los impactos de la integración por sexo, a través de indicadores sensibles a los cambios. Ello puede facilitar una mayor intervención de los organismos gubernamentales de la mujer en la coordinación supranacional.*

*En lo que refiere a las organizaciones sociales, es urgente el logro de una mayor articulación en el movimiento de mujeres de la región que pueda potencializar la acción y las propuestas de los movimientos nacionales; contribuir a la incorporación de las mujeres al debate sobre el impacto social de la integración regional, a las negociaciones con los gobiernos con los empresarios y con los trabajadores.*

**E**l análisis de los acuerdos comerciales incorporando la equidad de género como uno de los pilares del desarrollo sustentable puede formar parte de estudios globales desde el punto de vista socioeconómico y ambiental. Esto supone incluir el género tanto en las evaluaciones en los procesos de negociación de los acuerdos como en sus posibles efectos e identificar las políticas necesarias para reducir la desigualdad de género resultante de las políticas comerciales y la expansión del comercio, procurando aprovechar los beneficios o disminuir las posibles pérdidas.

**D**esde esta óptica, un análisis desde la perspectiva de género puede tornar más eficaces las políticas comerciales.

**E**ntre los instrumentos necesarios para viabilizar la realización de dichos análisis, debe asegurarse la desagregación por sexo de los indicadores generales de impacto del comercio, tanto como incluir indicadores específicos de género. Los indicadores de tipo cuantitativo que pueden aprovecharse para ejercicios de modelización deben complementarse con indicadores cualitativos, que contribuyan a llenar vacíos de información. Es aconsejable que se identifiquen los sectores clave con relación al comercio y se realicen estudios de caso, tanto en referencia a los sectores exportadores como a aquellos sensibles a la competencia de las importaciones.

**L**os análisis de género realizados separadamente de otros más generales, deberían contener una revisión global de la posición económica de las mujeres y sus posibilidades de acceso al capital (crédito), a la tierra, a la educación, a la capacitación laboral y a la formación profesional. Asimismo, deberían incorporar al análisis las asimetrías entre los trabajadores de ambos sexos respecto al empleo, el desempleo, la brecha salarial y la segregación laboral por sexo y un análisis de la economía del cuidado, y de los costos y beneficios del comercio para la misma.

WIDE, 1996

## UN BALANCE

### *Pasando en limpio...*

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

<i>Los países legítimamente deberían poder restringir o suspender sus obligaciones en la OMC, si la competencia amenaza a sus industrias.</i>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<i>Es posible que los países en desarrollo preserven su autonomía respetando al mismo tiempo los legítimos objetivos de los países desarrollados para mantener los altos standards de trabajo, salud, y medio ambiente a nivel local.</i>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<i>Los países tienen derecho a proteger sus propias instituciones y sus prioridades de desarrollo</i>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<i>Los principales obstáculos al crecimiento del comercio de los países en desarrollo provienen de las políticas macroeconómicas, del tipo de gobierno, de las políticas institucionales y de la presencia de corporaciones transnacionales y en menor medida de las restricciones de la OMC.</i>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<i>Los acuerdos que se firman en el marco de la OMC, solo atañen a lo comercial: no establecen disposiciones en lo productivo, lo tecnológico o lo social.</i>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<i>La ausencia de políticas de género y de la aplicación de igualdad de oportunidades en los acuerdos comerciales ponen en entredicho la eficacia de los mismos para alcanzar el desarrollo sustentable</i>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<i>Cuando se juntan países y se crea algo que es económica y culturalmente diverso puede ser mejor porque frente a los problemas se tiene una gama más amplia de soluciones.</i>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<i>El acceso de las mujeres a la propiedad de la tierra, el crédito y el transporte influyen en el nivel de las exportaciones.</i>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<i>Los análisis de género deberían realizarse separadamente de otros más generales.</i>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>

*En medio de los más intensos debates ha surgido en los años noventa la ambiciosa propuesta de realizar un acuerdo de libre comercio «desde Alaska a la Patagonia», el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que de concretarse pasaría a conformar la mayor Zona de Libre Comercio del mundo.*

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

*Con estas interrogantes nos proponemos desarrollar en el Fascículo 3 de esta serie, un análisis acerca de los argumentos sobre la viabilidad del ALCA, reflexionar sobre diferentes aspectos y considerar las posiciones y respuestas de las organizaciones de la sociedad civil y sus diversas perspectivas, en particular la de género.*

## *Acuerdos OMC*

### **1. Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS)**

Firmado en diciembre de 1994 por todos los países miembros de la OMC, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS), todavía se halla en una implementación muy primaria. Este no sólo es importante por su sentido económico-comercial, sino también en un sentido de desarrollo humano, por su incidencia en el progreso de los países.

Una de las grandes discusiones en la OMC ha girado en torno a la caracterización de los servicios: si como insumos para producir otros bienes o como productos finales que sirven para satisfacer necesidades muy amplias, desde las secundarias hasta aquellas que son vitales para el desarrollo y la vida de los seres humanos.

El Acuerdo cubre todos los servicios transados internacionalmente, con dos excepciones: los servicios públicos que proveen los gobiernos en el ejercicio de su autoridad y el sector de transporte aéreo, los derechos de tráfico y los servicios conexos al mismo.

El GATS establece un marco de regulaciones en dos sentidos: un acuerdo marco que contiene las reglas y principios generales y los “protocolos nacionales”, que constituyen listas confeccionadas por los propios países en función del nivel de compromiso que quieran adoptar para permitir el acceso a sus mercados por parte de oferentes extranjeros. Por ejemplo, un país que se compromete a permitir que bancos extranjeros operen en su territorio, también puede limitar el número de licencias bancarias que va a otorgar, o el número de sucursales que puede instalar el mismo banco. Esta modalidad de negociación permite a los países escoger los servicios en que están dispuestos a adoptar compromisos de acceso a mercado y trato nacional; limitar el grado de acceso al mercado y de trato nacional que otorguen; y establecer excepciones, incluso respecto de la obligación de Nación Más Favorecida.

Los principios básicos del Acuerdo son la no discriminación, la transparencia y la liberalización progresiva. El primero de ellos alude al precepto que históricamente ha constituido el pilar del sistema multilateral de comercio, incorporado a la práctica bajo el doble principio de nación más favorecida y trato nacional. La transparencia se refiere al compromiso de los gobiernos de poner a disposición del público todas las leyes y reglamentaciones pertinentes a los servicios. Por último, la liberalización progresiva corresponde al proceso continuo de negociaciones para extender las disciplinas acordadas a un mayor número de sectores y subsectores de servicios.

Las exenciones del trato de nación más favorecida son relativamente comunes en sectores que tienden a estar regidos por acuerdos bilaterales, como los transportes (marítimo, aéreo y terrestre) y los servicios financieros, al igual que las telecomunicaciones y el sector audiovisual.

Se establecen cuatro posibles modalidades de comercializar servicios:

- √ suministro fronterizo (por medios digitales a través de Internet).
- √ traslado del consumidor o consumo en el extranjero (la empresa contratante envía a un funcionario para que reciba entrenamiento en la empresa que presta la consultoría);
- √ presencia comercial, es decir, el establecimiento de subsidiarias y filiales (la empresa de consultoría se instala en el país).
- √ traslado del productor o presencia de personas naturales (el consultor se traslada al país para prestar la asesoría).

A su vez, las listas específicas de cada país pueden corresponder a compromisos horizontales o en sectores específicos. Bajo la primera de estas modalidades se estipulan las condiciones y limitaciones aplicables a todos los sectores incluidos en los compromisos específicos, de las cuales las más frecuentes se refieren a la presencia comercial y a la de personas físicas. La segunda, en tanto, supone consolidaciones sectoriales. El nivel del compromiso puede ser total o sea, sin limitaciones (lo que implica especificar “ninguna”), parcial (se indican las restricciones) o nulo (se emplea la expresión “no consolidado”). Cuando el país señala que no existen limitaciones respecto de ninguno de los modos de prestación, contrae el compromiso vinculante de no imponer ninguna otra medida que restrinja el acceso al mercado o la operación del servicio.

Actualmente, el comportamiento de las inversiones en servicios atenta contra el propio fundamento teórico e ideológico de la liberalización de los mercados. Tales inversiones se dan principalmente a través de fusiones y transferencias. El resultado: la concentración y facilitación de prácticas anti competitivas o de monopolios. En definitiva, se transita de servicios con bases nacionales a servicios globalizados, pero bajo una estructura de mercado totalmente oligopólica e imperfecta.

La estructura de los compromisos del GATT en la región muestra que la actividad más incluida en las listas es la de hoteles y restaurantes: de 32 países, un 84% ha otorgado acceso total a mercado en consumo en el extranjero, y un 78% trato nacional garantizado; en tanto, en acceso a mercado con presencia comercial un 59% la ha consolidado parcialmente, pero un 50% ha concedido trato nacional total. Por último, en comercio transfronterizo, 59% de los países no ha consolidado el acceso a mercado y un 44% ha otorgado trato nacional total.

## 2. Acuerdo Multifibra

Uno de los acuerdos más importantes que se estableció en el marco del GATT, se conoce como Acuerdo Multifibra y se llamó luego “Acuerdo sobre Textiles y Vestimenta” (ATC).

El Acuerdo Multifibra (1974-1994) administraría un conjunto de cuotas de productos textiles que eran negociadas bilateralmente entre los países importadores y exportadores.

El proceso de integración gradual comprendía la eliminación de los contingentes, en cuatro etapas a lo largo de 10 años, por una parte, y por la otra, la ampliación de los contingentes de los productos restringidos, en el curso del mismo período.

Cada miembro de la OMC debía reducir una proporción fija de los contingentes con respecto al volumen total de las importaciones realizadas en el año base de 1990.

El resultado de la primera etapa, que empezó el 1º de enero de 1995, para cada país miembro, fue la integración de 16% de las importaciones de los productos abarcados en 1990.

La segunda etapa terminó el 1º de enero de 1998, con la integración de un 17% adicional; así, las importaciones que deberán estar protegidas solamente por aranceles totalizan un 33%.

La tercera etapa concluirá el 1º de enero de 2002, cuando 51% de los productos quedarán sometidos a las disciplinas del comercio. El 49% restante deberá ser integrado en el “primer día del 121º mes de vigencia del Acuerdo sobre la OMC, cuando el sector de los textiles y el vestido quedará integrado en el GATT de 1994 al haberse eliminado todas las restricciones aplicadas al amparo del presente Acuerdo”.

En el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) se dispone la “integración” del sector a las reglas del GATT, al final del período de transición de 10 años, y la eliminación paulatina del régimen de restricciones cuantitativas establecidas en el Acuerdo Multifibra.

Las disposiciones del ATV también contienen salvaguardias de transición y medidas que apuntan a proteger a los miembros contra cualquier aumento brusco y perjudicial de las importaciones, en el transcurso del período considerado.

Los países del Norte demoran el levantamiento de las restricciones del acuerdo, escudándose en que el mismo permite medidas de “salvaguardia”. Con ellas, pueden mantener las restricciones por 8 años más si sus industrias domésticas se ven amenazadas o si perciben que algún país en particular se está quedando con una porción muy grande del mercado.

Con la vigencia plena de este acuerdo, se espera obtener una considerable reasignación de recursos, ya que el patrón de producción quedará determinado por las fuerzas de mercado y no por la existencia de un sistema de cuotas.

## GLOSARIO

---

**Acta de Colonia:** Uno de los acuerdos constitutivos del MERCOSUR. Con el Acta de Colonia 1994, se estableció que en 1995 entraría en vigor una Unión Aduanera Parcial, aunque aún no quedaba determinado el momento de constitución del Mercado Común.

**Acuerdo de Marrakech (1994):** Señala que además de facilitar la aplicación, administración y funcionamiento de los Acuerdos derivados de la Ronda Uruguay, la OMC será un foro para las negociaciones entre sus miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales, tanto en cuanto a los temas tratados en el marco de los acuerdos anteriores como para otros asuntos. El Acuerdo convirtió las negociaciones comerciales multilaterales en un proceso continuo y permanente.

**Ajuste estructural (o políticas de):** Políticas incluidas en los programas de ajuste promovidos, entre otros, por el Fondo Monetario Internacional (FMI) en que se resalta el saneamiento de las finanzas públicas, el control de la inflación, la privatización de empresas del sector público, mayores oportunidades para la inversión extranjera y la apertura comercial, como base para la superación de los problemas que afectan a las economías menos desarrolladas. Se argumenta que el compromiso con la liberalización de los mercados y la disminución de la intervención del Estado son factores centrales para permitir que las economías recuperen su capacidad de crecimiento.

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

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

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

**Bretton Woods (Conferencia de):** Tiene lugar poco antes de terminar la Segunda Guerra Mundial (1939-1945). Reúne a las potencias mundiales con el fin acordar las nuevas bases para un equilibrio económico global, que permitiera la reactivación de las economías, generara estímulos financieros y se tuviera como referencia un sistema monetario estable. Las resoluciones más importantes fueron la instalación del dólar como moneda internacional de intercambio y la creación del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial.

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

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

**Creación de comercio:** cuando la suscripción de un acuerdo comercial con otro país provoca el aumento del consumo local- porque los bienes importados desde aquel son más baratos -, la disminución de la producción ineficiente -ya que no logra competir con el socio- y el aumento de las importaciones.

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

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

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

**Desvío de comercio:** cuando la suscripción de un acuerdo comercial con otro país determina la sustitución de la importación inicial más barata del resto del mundo por importaciones relativamente más caras procedentes del socio comercial.

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

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

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

**Eficiencia:** uso óptimo de recursos escasos.

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

**Empoderamiento (de las mujeres):** Alude al fortalecimiento de la posición social, económica y política de las mujeres. Su objetivo es reducir o eliminar las relaciones de poder entre los sexos. El término poder se utiliza en el sentido de poder para (por ejemplo, para el reconocimiento de las propias capacidades y habilidades para ejercer influencia o liderar algunas o todas las relaciones sociales y actuar en función de ese reconocimiento).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Ocupación:** Integran la población ocupada, tanto aquellos integrantes de la población económicamente activa que perciben una remuneración por trabajar (salario) o ganancia, como quienes trabajan para el mercado aun sin recibir remuneración.

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

Política de género: Plantea la necesidad de contar con instrumentos específicos para modificar situaciones en que la producción y reproducción, las actividades de mercado y las que no lo son, se encuentran intrínsecamente ligadas y organizadas a través de relaciones de poder en las que hombres y mujeres no tienen una participación equitativa.

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

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

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

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

Protocolo de Ouro Preto: Acuerdo firmado por los países del Mercosur en diciembre de 1994, por el que se amplían los organismos básicos creados por el Tratado de Asunción (Consejo de Mercado Común, Grupo de Mercado Común y Secretaría Administrativa).

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

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

Segregación laboral: Se refiere a la concentración de mujeres en ciertas ocupaciones consideradas "femeninas". Se distingue la segregación horizontal que es la que se produce entre ramas de actividad, de la vertical que alude al orden jerárquico. Normalmente, la segregación se mide a través del cálculo de los llamados "índices de disimilitud". Generalmente, la segregación pro sexo reduce las oportunidades de empleo y de carrera laboral de las mujeres y mantiene los salarios femeninos más bajos que los de los hombres.

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

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

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

Tratado de Asunción: El 26 de marzo de 1991, los mandatarios de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay reunidos en la capital paraguaya establecen los objetivos generales y suscriben la constitución del Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

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

Trato preferencial: (ver Zona de Comercio Preferencial)

Unión Aduanera: Esquema de integración en que los países acuerdan, además de la eliminación de las barreras al comercio entre socios, el establecimiento de una política comercial común con el resto del mundo. En particular, ella implica la determinación de un Arancel Externo Común con el resto del mundo y estrategias de negociación conjuntas.

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

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

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

## SIGLAS

---

AEC:	<i>Arancel Externo Común</i>
ALCA:	<i>Acuerdo de Libre Comercio de las Américas</i>
ALADI:	<i>Asociación Latinoamericana de Libre Comercio</i>
APEC:	<i>Asian- Pacific Economic Cooperation (Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico)</i>
ATV:	<i>Acuerdo sobre Textiles y Vestimenta</i>
BM:	<i>Banco Mundial</i>
CCSCS:	<i>Coordinadora de Centrales Sindicales del Cono Sur</i>
CEE:	<i>Comunidad Económica Europea</i>
CEPAL:	<i>Comisión Económica para América Latina</i>
CSM:	<i>Comisión Sindical del Mercosur</i>
FCES:	<i>Foro Consultivo Económico y Social (Mercosur)</i>
FMI:	<i>Fondo Monetario Internacional</i>
GATS:	<i>General Agreement on Trade and Services (Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios)</i>
GATT:	<i>General Agreement on Trade and Tariffs (Acuerdo General sobre comercio y aranceles)</i>
IED:	<i>Inversión Extranjera Directa</i>
OIT:	<i>Organización Internacional del Trabajo</i>
OMC:	<i>Organización Mundial de Comercio</i>
ONG:	<i>Organización No Gubernamental</i>
REM:	<i>Reunión Especializada de la Mujer</i>
RIGC:	<i>Red Internacional de Género y Comercio (IGTN: International Gender and Trade Network)</i>
SGT:	<i>Sub- Grupo de Trabajo</i>
TLCAN:	<i>Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA: North-American Free Trade Agreement)</i>
TRIMS:	<i>Trade-related Investment Measures (Medidas relativas al comercio y la inversión)</i>
TRIPS:	<i>Trade-related Intellectual Property Rights (Acuerdos sobre Comercio y Derechos de Propiedad Intelectual)</i>
UNCTAD:	<i>United Nations Conference on Trade and Development (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo)</i>
UNRISD:	<i>United Nations Research Institute for Social Development (Instituto de Investigación de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social)</i>

## BIBLIOGRAFIA

---

- ALADI/SEC/Estudio 133. 2001. *Evolución del proceso de integración regional durante 2000*.
- Alonso, J.M., Espino, A., Kaplun M., Mazzuchi, G. 1996. *Se nos vino el MERCOSUR*. FESUR-CIEDUR-DATES.
- Ashcentrupp Toledo, H. 1995. *La Organización Mundial de Comercio y los retos del intercambio multilateral*. Comercio Exterior; volumen 45 (11), noviembre de 1995: 847-856.
- Banco Mundial. 2002. *Global Economic Prospects and the Developing Countries 2002*.
- Bouzas, R. 2001. *El Mercosur diez años después ¿Proceso de aprendizaje o déjà vu?. Desarrollo Económico*. Revista de Ciencias Sociales, volumen 41 (Nº162), julio-setiembre, 2001: 179-200.
- Briceño Ruíz J. 2001. *El Mercosur, México y el Caribe frente al Área de Libre Comercio de las Américas*. Comercio Exterior; volumen 51 (5), mayo de 2001: 396 – 402.
- Buxedas, M. 2002. *Las negociaciones internacionales sobre comercio y agricultura*. CIEDUR, Montevideo.
- Çagatay, N. 2001. *Género, Pobreza y Comercio*. Salt Lake City: Universidad de Utah - Departamento de Economía.
- CEM, 1999. *Sindicalismo, género y flexibilización en el Mercosur y Chile. Inserción laboral femenina*. Santiago de Chile: ed. Jaime Ensignia y Sonia Yáñez.
- CEPAL, 1991. *Transformación Productiva con Equidad. Capítulo IV y V* 2000. *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*.
- CIESU. 1991. *Pequeños países en la integración. Oportunidades y riesgos*. Montevideo: FESUR.
- CIEPLAN.1992. *Estrategia Comercial Chilena para la década del noventa. Elementos para el Debate*. Santiago de Chile: ed. Andrea Butelmann y Patricio Meller.
- Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Sociales. 1999. *Economía para no Economistas*. Montevideo: ed. Ruben Tanzini.
- Devlin, R. y Ffrench-Davis, R. 1999. *Hacia una evaluación de la integración regional en América Latina*. Comercio Exterior; volumen 49 (11), noviembre de 1999: 955-966.
- Durano, Marina.1999. *Gender Issues in international trade*. En: Jeanette Bell, ed. *Women´s Strategic Planning Seminar on Gender and Trade*, pp76-98. Center of Concern and DAWN Caribbean, 1999.
- Elson, D. 1999. *Labor Markets as Gendered Institutions: Equality, Efficiency and Empowerment Issues*. *World Development*, 27(3): 611-627.
- Escuela de Administración. 2001. *La Globalización y la integración en la fase actual del capitalismo*. Montevideo. Facultad de Ciencias Económicas y de Administración Oficina de Apuntes del CECEA.
- Espino, A., Staveren, I. 2001. *Instrumentos para la equidad de género en los Acuerdos Comerciales UE-Mercosur-México WIDE-GEM-CISCSA*
- Ferreira, M. Ramos, J. 1991. *MERCOSUR: Enfoque laboral*. Fundación de Cultura Universitaria.
- Floro, María S. 2001. *Dimensiones de Género en la agenda del financiamiento para el desarrollo*. Serie Desafíos. UNIFEM, Lima.
- Frohmann, Alicia. 2000. *¿Qué le conviene a Chile? FLACSO, Chile*.
- GEM-WIDE-CISCSA. 2001. *Comercio Internacional y desigualdad de género. Un análisis de los acuerdos comerciales entre la Unión Europea y América Latina (...)*. WIDE.
- Gray J. 1998. *Falso Amanecer. Los engaños del capitalismo global*. Editorial Paidós, Serie Estado y Sociedad, Barcelona.
- Guillén Romo, A.. 2001 *Flujos comerciales en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Comercio Exterior; volumen 51 (6), junio de 2001: 467-479.
- IATP/WTO Watch World Forum on the WTO. 2001. *Final Declaration and Recommendations (Doha, Qatar, noviembre 2001)*.

- *Informal Working Group on Gender and Trade. 1998. Gender and Trade: some conceptual and policy links. Gender, Trade and Rights: moving forward. WIDE Bulletin, 1999: 9-12. 1998. Trade policy, the WTO and gender. Gender, Trade and Rights: moving forward. WIDE Bulletin, 1999: 13-20.*
- *International Gender and Trade Network. (IGTN) IGTN positions on the world trade organization. Boletín Mensual, Noviembre de 2001. Vol. 01, N°5. (www.genderandtrade.net)*
- *Lerman Alperstein, A. 1999. Mercosur, Estados Unidos y el ALCA. Comercio Exterior, volumen 49 (11), noviembre de 1999: 970-975.*
- *Márquez, Gabriela. 2000. Cincuenta años de comercio exterior. Comercio Exterior: 50 aniversario, volumen 50, agosto de 2000: 2-38*
- *Martin, H. y Schumann H. 2000. La trampa de la globalización. Editorial Taurus.*
- *ey, C. y Trautmann M. 2001. Las negociaciones para el Tratado De Libre Comercio Entre Chile Y Estados Unidos. ACJR-Coordinación Latinoamericana de la RIGC.*
- *PNUD, 2000. Informe sobre Desarrollo Humano. Naciones Unidas.*
- *Proequidad-GTZ-DINEM. 2000. Género y cambio en la cultura organizacional. Herramientas para crear una organización sensible al género. Autora: Díaz González, Olga. Comité Editorial: Guzmán, J., Hagmann, K. Santa Fe de Bogotá, Colombia.*
- *Red de Apoyo a Organizaciones Sociales del Mercosur-CIEDUR.1996. Economía y Participación Social en el Mercosur. Compiladores: José M. Alonso y Luis Stolovich.*
- *Rivas Mira, F. 1996. Teoría de la globalización y el foro de Cooperación Económica Asia Pacífico. Comercio Exterior, volumen 46 (12), diciembre de 1996: 956-962.*
- *Román, Varinia (comp.) 2000. Globalización, Seattle y estrategias ciudadanas. ACJR, Colección sin Norte, REMTE, Santiago de Chile.*
- *Rodrik, D. 2001. Las directivas globales del comercio. Como si el desarrollo realmente importara. UNDP*
- *Rozenwurcel, Guillermo. 2001. Los países del Mercosur buscan su lugar en el mundo. El Alca y la nueva agenda de negociaciones internacionales. Opciones PROSUR, FESUR.*
- *Tortora, M. 1998. Competencia, Comercio Internacional y Desarrollo: del círculo Virtuoso al círculo vicioso. Comercio Exterior, volumen 48 (10), octubre de 1998: 787-791.*
- *UNRISD. 2000. La mano visible. Asumir la responsabilidad por el desarrollo social. Informe de UNRISD, Génova.*
- *Vázquez, N.; Murguialday, C.; Grupo de Género. 1995. Guía para Alfabetizarse en género y desarrollo. Coordinadora de O.N.G.D. de la Comunidad Autónoma Vasca.*
- *WIDE. 1996. A gender perspective on European union trade policies, with case studies of the Philippines and Vietnam. Material de difusión. 1996*
- *GEM-CISCSA-CIEDUR. 2001. Instrumentos para la equidad de género. UE-Mercosur-México.*
- *Williams, Mariama. 2000. A Field Guide to the WTO Built-in Agenda Debate: What is at stake and Snapshots of different Perspectives. International Gender and Trade Network-Center of Concern and DAWN-Caribbean*
- *2000. Mobilizing International Resources for Development-Foreign Direct Investment and other private flows, and trade. International Gender and Trade Network-Center of Concern and DAWN-Caribbean and DAWN*
- *2001. State-of-Play of the Pre Doha debate at the WTO International Gender and Trade Network-Center of Concern and DAWN-Caribbean and DAWN*
- *Women Working Worldwide. World Trade is a women´s issue. 1999. Material de difusión.*

