

REGIONALISMO Y MULTILATERALISMO: OPCIONES PARA ARGENTINA

Darío M. Pereyra¹

Resumen

El trabajo pasa revista a la situación actual de los procesos de integración económica en el mundo, así como también a las negociaciones comerciales internacionales que se dan al amparo de la Organización Mundial del Comercio (OMC), describiendo y analizando las principales cuestiones. En la parte final del mismo, se proponen algunas herramientas de juicio sobre el rol que debería desempeñar Argentina en materia de regionalismo y multilateralismo a fin de lograr una inserción provechosa para el país.

Palabras claves

Integración, regionalismo, multilateralismo, comercio internacional.

Elección del Tema

El impasse que se está dando en las negociaciones comerciales internacionales al amparo de la OMC tiene un efecto directo sobre los procesos de integración regional alrededor del mundo. América Latina, y en especial Argentina, no están ajenas a estas cuestiones. Asimismo, diferentes situaciones en políticas a nivel global también tienen impactos directos en las relaciones comerciales internacionales. Ante esta situación, es menester efectuar un estudio de la situación actual en la que se encuentran estas negociaciones comerciales, no solo a nivel internacional, sino también a nivel regional, definiendo los puntos débiles, a fin de proponer medidas para superar estas desavenencias.

Definición del Problema

¹ Lic. en Comercio Internacional. Magíster en Relaciones Económicas Internacionales. Docente e investigador de la Universidad Nacional de La Matanza.

Sobre las bases de las consideraciones hechas, muchos procesos de integración se han visto estancados en este nuevo milenio, en especial los de América Latina, como en el caso del MERCOSUR, del que forma parte nuestro país. Asimismo, el retroceso que se está dando en la Ronda de negociaciones de la OMC ensombrece aun más el panorama. Argentina debe replantear su estrategia de inserción internacional en el marco del MERCOSUR, junto con una visión más amplia de la cuestión comercial, imitando ejemplos exitosos, como el caso del Sudeste Asiático, mediante la articulación productivista con la economía brasileña. Nuestro mayor vecino no debe ser nuestro mayor competidor, sino que se debe trabajar en conjunto para lograr una mejor complementación económica y así fortalecer al MERCOSUR.

Antecedentes

Existe una gran cantidad de trabajos empíricos, como libros y documentos de trabajo, que abordan el estudio de los procesos de integración económica, sin embargo muchos de estos estudios están desactualizados. La economía mundial, y en especial, América Latina han cambiado mucho desde el inicio del nuevo milenio. Es necesario complementar la información académica disponible con cuestiones actuales, brindando herramientas para profundizar el debate. Las páginas de Internet de los principales procesos de integración económica aportan material actual sobre la dinámica de los diferentes acuerdos, pero quizás es necesario efectuar una compilación analítica del contexto global para enriquecer el debate.

Justificación del Estudio

El presente trabajo se fundamenta en el análisis del estado actual de la negociaciones comerciales internacionales, tanto hemisféricas, como en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC). A raíz de ello, se analizarán las estrategias de inserción y negociación de los principales procesos de integración económica al amparo de la Ronda de negociaciones

comerciales de Doha de la OMC, estableciéndose mecanismos de inserción comercial internacional que Argentina podría aprovechar.

Limitaciones

Al tratarse de un documento de trabajo, cubrir ampliamente el contexto mundial de las negociaciones comerciales y de los procesos de integración integral, es probable que queden áreas que no se aborden completamente con la profundidad que merecen, sin embargo, el análisis efectuado cubre ampliamente la temática propuesta.

Alcances del trabajo

Este trabajo está destinado en principio al público académico, estudiantes e investigadores interesados en las relaciones comerciales, y las relaciones económicas internacionales. Asimismo, este trabajo pretende brindar elementos para la toma de decisiones en materia de negocios internacionales, desde empresarios hasta funcionarios.

1. Objetivos

- a. Analizar el desarrollo de las negociaciones comerciales internacionales.
- b. Evaluar los efectos que éstas tienen en los procesos de integración regional.
- c. Proponer herramientas académicas para el debate.

Hipótesis

El retroceso en las negociaciones comerciales internacionales repercute directamente en la mayoría de los procesos de integración económica, en especial entre aquellos que se dan entre países en desarrollo.

Material y Métodos

A la luz del método científico hipotético – deductivo, el presente trabajo se enmarca dentro del diseño Teórico – Bibliográfico, debido a que los datos necesarios ya han sido recolectados previamente. Los organismos internacionales regionales y extrarregionales han elaborado y desarrollado algunos estudios empíricos que sirven de base para la realización de esta investigación. Estos mismos organismos han elaborado y obtenido datos estadísticos de suma importancia, los cuales aportan elementos fundamentales a esta investigación.

2. Presentación

El presente trabajo tiene por objeto analizar el estado actual de la negociaciones comerciales internacionales, tanto hemisféricas, como en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Asimismo, se analizarán las estrategias de inserción y negociación de los principales procesos de integración económica al amparo de la Ronda de negociaciones comerciales de Doha de la OMC.

En primer lugar, se pasará revista a la situación interna de los principales procesos de integración económica, tanto entre los que se dan entre países desarrollados, como aquellos que se dan entre países en desarrollo. En este punto es dable destacar a aquellos procesos denominados “mixtos”, es decir los que se dan entre países desarrollados y países en desarrollo, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre Canadá, EE.UU. y México, o el Foro de Cooperación Asia Pacífico (APEC) en los países de la cuenca del Pacífico.

En segundo lugar, se presentará el estado actual de las negociaciones comerciales internacionales, con especial mención a los acontecimientos suscitados en la Reunión Ministerial de la OMC en Hong Kong en Diciembre de 2005. Luego se analizarán las diferentes estrategias de inserción de los

bloques comerciales, no solo al amparo de la OMC, sino también a nivel hemisférico, esto es en lo que respecta a la negociación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y la Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN).

Finalmente se presentarán algunas conclusiones al respecto y efectos sobre la República Argentina.

a. La situación actual de los procesos de integración económica

En este acápite se presentará una síntesis de la situación actual en que se encuentran los principales procesos de integración económica del mundo. En este sentido, describiremos la situación hacia el interior de las diferentes regiones a saber: la región norteamericana, en la que se sitúan el NAFTA, el CAFTA, y los procesos Centroamericanos y Caribeños; la región sudamericana con MERCOSUR, la Comunidad Andina (CAN) y Chile; la región europea, es decir, la UE; la región asiática, donde interactúan la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), China, el APEC y la India; y la región africana, donde se está dando el proceso de integración continental conocido como la Unión Africana (UA).

3. La región Norteamericana

La región norteamericana se caracteriza en términos de integración comercial, por el hecho de que dichos acuerdos se han alcanzado entre países desarrollados y países en desarrollo, bajo la perspectiva de los denominados tratados de "nueva generación". Esta terminología explica que estos nuevos acuerdos comerciales incluyen temas que van más allá de lo meramente comercial (desgravaciones arancelarias, normas de origen y barreras no arancelarias). No solamente incluyen estas cuestiones, sino también se adentran en temas como las normas laborales, ambientales, comercio de servicios, inversiones, compras gubernamentales y derechos de propiedad intelectual, entre otros. El campo de negociación, a diferencia de los acuerdos

comerciales clásicos, es más amplio y profundo, incluyendo áreas que hasta hace unos años quedaban excluidas de los acuerdos de integración regional.

En este sentido, la región cuenta con el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) de 1994, entre Canadá, EE.UU. y México; y el Acuerdo de Libre Comercio entre EE.UU. y Centroamérica y la República Dominicana (CAFTA - DR) de 2004/5. Ambos acuerdos son similares en cuanto a su contenido y alcance, aunque las realidades económicas de los países que los integran son bien diferentes y asimétricas. Asimismo, las prioridades de la principal economía de la región – EE.UU. – también son diferentes. Al momento de la firma del NAFTA, EE.UU. propugnaba una política de apertura al comercio, apoyo a la integración regional, y a las democracias de la región. El multilateralismo caracterizó el proceso negociador estadounidense bajo la Administración del Presidente Clinton, con miras a alcanzar el libre comercio hemisférico.

El NAFTA entra formalmente en vigencia en 1994 como respuesta a la conformación del mercado único en la UE y al constante crecimiento de las economías de la Cuenca del Pacífico, ante un contexto económico internacional cada vez más globalizado. El Tratado comprende una de las áreas de libre comercio más grande del mundo, con una población de aproximadamente 420 millones de personas y que produce más de 800 mil millones de dólares anuales en bienes y servicios. El NAFTA no sólo prevé la eliminación de barreras al comercio, como aranceles y cuotas, sino que también comprende otros aspectos, entre los que se cuentan los servicios y la protección de la propiedad intelectual. A su vez, supone la necesidad de introducir ajustes legislativos e institucionales para su profundización y tiene importantes consecuencias en lo político y cultural. Aborda temas menos tradicionales, como el medio ambiente y las normas laborales, e incluye una cláusula de adhesión para otros países, punto este utilizado por EE.UU. como plataforma para la conformación del ALCA. La complejidad del acuerdo y la puesta en marcha de sus compromisos hizo que México deba introducir sendas reformar

instituciones y en su legislación, a fin de adaptarse a esta nueva realidad comercial.

Desde la paralización del proceso de negociación del ALCA a comienzos del nuevo milenio, y luego de los terribles atentados del 11/9 en EE.UU., las prioridades de este país se centraron en su agenda de seguridad. Luego de varias crisis financieras y económicas en algunos países de América Latina, el proceso de negociación hemisférico se vio paralizado. Incluso algunos procesos de integración sufrieron el mismo efecto – caso del MERCOSUR – por lo que las negociaciones y la agenda interna se estancaron. A esta situación debemos agregarle la conflictiva negociación del tema agrícola, no solo al amparo de la negociación hemisférica, sino también en el marco de la OMC. El hecho de que no se produzcan avances sustanciosos en este tema, conlleva a los países latinoamericanos a que vean frustrados sus esfuerzos para alcanzar un comercio internacional más justo y equitativo frente a las grandes potencias de la tríada.¹

Ante esta nueva coyuntura, la Administración del Presidente Bush (h) adoptó una nueva estrategia basada en la negociación unilateral para alcanzar acuerdos de libre comercio con los países del Hemisferio. En este sentido, EE.UU. alcanzó un acuerdo de libre comercio con Chile en 2003, con Centroamérica y la República Dominicana en 2005, firmó uno con Perú en 2006, y firmó otro con Colombia y Panamá, que se espera entre en vigencia en breve. Asimismo, ha mantenido contactos con Uruguay y Paraguay para incrementar los intercambios comerciales entre ellos.

Cabe mencionar asimismo, que EE.UU. cuenta con programas de preferencias arancelarias para varios países de la región. Entre ellos se destacan la Ley de Preferencias Comerciales Andinas ATPDEA. Mediante esta Ley una gama importante de productos de Bolivia, Perú, Ecuador y Colombia ingresan con arancel preferencial o arancel 0% a EE.UU., en especial en sectores como el textil, las artesanías y algunos otros productos importantes para las economías regionales.

Otro de los instrumentos preferenciales que cuenta EE.UU. es la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC o CBI por sus siglas en inglés). Al igual que el ATPDEA, la ICC supone un programa de preferencias arancelarias para los países del Caribe y Centroamérica. Una vez que entre en vigencia el CAFTA-DR, estas preferencias serán incorporadas al acuerdo. Sin embargo, los países del CARICOM abogan por alcanzar un acuerdo similar al CAFTA-DR, argumentando que ya poseen un sistema preferencial con EE.UU. y que este país solo debe hacerlos extensivo a otros sectores.

Finalmente, EE.UU. posee el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), mediante el cual otorga preferencias comerciales a los países en desarrollo. No obstante, y a diferencia de los otros programas preferenciales, la cobertura de los productos se realiza en base a bienes industriales. En este sentido, los países del MERCOSUR (Argentina y Brasil) son los principales beneficiarios, sin embargo, los productos de estos países que se acogen al SGP enfrentan una seria competencia en el mercado estadounidense, y asimismo, no son representativos del grueso de las exportaciones de los dos países sudamericanos.

Bajo esta situación, es decir, la consolidación del NAFTA, la negociación de acuerdos bilaterales y los programas de preferencias como el ATPDEA y la ICC, EE.UU. delinea su estrategia negociadora para alcanzar el libre comercio hemisférico a su medida, donde los países del MERCOSUR ampliado quedarán, en principio, al margen de dicho proceso.

Con respecto a la región de Centroamérica y el Caribe contamos con dos procesos de integración bien definidos. Por un lado, tenemos al Sistema de Integración Centroamericano (SIECA), donde la conformación del Mercado Común Centroamericano (MCCA) entre Costa Rica, Nicaragua, Honduras, El Salvador y Guatemala, conforma la piedra angular del Sistema. En el área del Caribe contamos con la Comunidad del Caribe o CARICOM, la cual se afianza

como un mercado común que engloba a más de 10 países del Caribe y Sudamérica².

En base a estos dos procesos, y tendiendo presente el proceso de negociación hemisférico, existen dos estrategias o elementos de inserción claramente definidos. Por un lado, Centroamérica y la Rep. Dominicana han alcanzado un acuerdo de libre comercio con EE.UU., que constituye una herramienta de crecimiento de las exportaciones y las inversiones en los países centroamericanos y la Rep. Dominicana. En este sentido, es importante destacar que sectores como el textil y el alimenticio obtendrán beneficios sustanciales con la entrada en vigencia del acuerdo, no solo por el incremento de las exportaciones, sino también por las posibles inversiones que se radiquen en estos países, bajo el modelo de las maquilas y los bajos costos laborales.

Cabe destacar que al igual que en el NAFTA, el CAFTA-DR cuenta con mecanismos de solución de controversias similares, especialmente en materia de inversiones vinculadas al comercio. Esto permite traer un grado importante de seguridad jurídica a las inversiones de EE.UU., dado que somete las posibles controversias a tribunales, en principio ajenos a las jurisdicciones nacionales. Este es un factor importante vinculado a la cuestión de la expropiación de la propiedad privada extranjera. Sumado a esto, es dable tener en cuenta la cuestión migratoria. Al igual que el NAFTA, el CAFTA-DR posee reglas en materia de normas laborales y movimiento de personal de negocios. Si bien estas normas no consideran la cuestión migratoria en su forma pura, la utilización de éstas, sumado a la radicación de inversiones y maquilas en estas naciones, constituyen una herramienta política para el Gobierno de EE.UU. en especial frente a los *lobbies* que se oponen al acuerdo.

Por otra parte, el avance y la consolidación del proceso de integración en el Caribe se viene dando desde inicios de los años '90, cuando la región redefinió y revitalizó el mercado común, mediante la eliminación de obstáculos a la libre circulación bienes y servicios, la libre circulación de trabajadores calificados, el fin de las restricciones a los movimientos de capital, el establecimiento de una

política comercial común y una mayor coordinación macroeconómica. Asimismo, en el frente externo el CARICOM ha firmado con la UE el Acuerdo de Cotonou (sucesor de los Acuerdos de Lomé) el cual establecerá una zona de libre comercio en 10 años.

En el frente hemisférico, el CARICOM cuenta con la ICC para su negociación con EE.UU. Si bien este es un beneficio que le otorga este país, los países del Caribe abogan por la ampliación de esta ley, y presionan a la Administración del Presidente Bush (h) para alcanzar un acuerdo de libre comercio, o su incorporación al CAFTA-DR. Si bien la región tiene una fuerte vinculación comercial con la UE, su segundo mercado es el mercado estadounidense, por lo que la conformación de un posible acuerdo de libre comercio³ con EE.UU. constituye un elemento primordial de su política comercial externa común.

Finalmente cabe mencionar algunos acuerdos comerciales que se desarrollan en la región. Entre ellos podemos mencionar el acuerdo de libre comercio entre México y el Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras), el Acuerdo de Libre Comercio entre México y Costa Rica, el Acuerdo de Libre Comercio entre México y Nicaragua, El acuerdo de Libre Comercio MCCA – Rep. Dominicana, el Acuerdo de integración comercial entre el CARICOM y la Rep. Dominicana, el Acuerdo de Libre Comercio entre Costa Rica y Trinidad y Tobago, el Acuerdo de Libre Comercio entre el MCCA y Panamá, el Acuerdo Preferencial del CARICOM con Colombia y del CARICOM con Venezuela. Cabe mencionar también los acuerdo de tipo norte-sur alcanzados por los países de esta región. Entre ellos: EE.UU. – Chile, EE.UU. – Perú, MCCA – Canadá, y las negociaciones de EE.UU. con Colombia y Panamá.

4. La región Sudamericana

La región Sudamericana enfrenta grandes desafíos, en especial en lo que se refiere a los procesos de integración económica que la componen. La salida de Venezuela de la CAN, los conflictos internos en el MERCOSUR y la conformación de una Comunidad Sudamericana de Naciones, son algunos de los hechos más importantes que aparecen en la agenda de la región.

Los cambios políticos e ideológicos que se están dando en Sudamérica tienen repercusión inmediata en los procesos de integración de los que forman parte los países. Ejemplo de ello es la incorporación plena de Venezuela al MERCOSUR, antecedida por su salida de la CAN y del G3 en 2006, las intenciones de Bolivia de seguir un camino similar, y el acercamiento del Gobierno de Ecuador a sus vecinos del sur, así como la conformación del ALBA (Alternativa Bolivariana para las Américas).

Sin embargo, si bien se percibe que estos movimientos y cambios tenderían a profundizar las relaciones entre los países sudamericanos, el avance (retroceso) en los procesos de integración muestra otra realidad. Países de la región como Chile, Perú o Colombia han alcanzado acuerdos de libre comercio con EE.UU., profundizando sus lazos comerciales con el socio del norte. Y en el MERCOSUR el panorama no es más alentador.

En la Cumbre de Jefes de Estado del MERCOSUR realizada en enero de 2007 en Rio de Janeiro se planteó una cuestión que debió haber tenido un tratamiento de relevancia mucho antes. Nos referimos a las asimetrías existentes entre los socios más grandes (Argentina y Brasil) y los más pequeños (Paraguay y Uruguay). Este es un tema que está generando que los técnicos encargados de llevar adelante las negociaciones de la unión aduanera deben tener cada vez más presente. La conformación del fondo para hacer frente a cuestiones como esta constituye un tímido comienzo, pero comienzo al fin⁴. Con la Cumbre de Montevideo de fines de 2007, MERCOSUR logró avanzar en su agenda externa a firmar un acuerdo de libre comercio con Israel. Asimismo, en esta Cumbre la Presidenta de Argentina hizo hincapié en la consolidación de la unión aduanera como requisito esencial para profundizar el proceso de integración.

Sin embargo, todavía el MERCOSUR enfrenta muchas dificultades en lo referente al afianzamiento del proceso de integración comercial, tanto en el plano institucional, como en el técnico y en el económico. En el plano institucional se deberán definir mecanismos tendientes a agilizar la puesta en

funcionamiento de las directivas emanadas de las instituciones comunitarias, desde el punto de vista de la incorporación de la normativa al ordenamiento jurídico interno de cada país. Esto merece que los países deban efectuar una revisión de sus normas tendientes a armonizar los procedimientos de internalización de normas internacionales, a fin de agilizar los tiempos de implementación. Si bien la conformación de instituciones supranacionales podría ser una solución a este tema, el establecimiento de éstas podría generar rechazos, en especial por parte de Brasil (y también ahora Venezuela) debido a la delegación de soberanía nacional que esto implicaría. Por lo que a través del actual sistema de instituciones intergubernamentales también podría llegarse a una solución a este tema⁵.

Desde el punto de vista técnico también aun persisten inconvenientes para alcanzar una unión aduanera plena. Hoy día, MERCOSUR no ha podido consolidar la zona de libre comercio completa entre sus socios, sino que todavía existen muchos productos con tratamiento excepcional y especial. De la misma manera, este problema se traslada a la aplicación del arancel externo común. Asimismo, existen regímenes especiales de importación que perforan el arancel externo común, entre los que se encuentra el de admisión temporal. Estos elementos de política comercial común no han podido armonizarse ni fusionarse en uno solo, y algunos, como el caso de la admisión temporal, no han tenido tratamiento alguno.

Por lo que el problema comercial también conlleva al problema económico de fondo en el MERCOSUR. Y en este sentido, la situación se retrotrae al comercio entre Argentina y Brasil. Este último país (el socio más importante) es quien debería ejercer el liderazgo en lo que se refiere al avance en el proceso de integración. Claro que la dificultad recae en que la política comercial debe ir acompañada de la política industrial, y es aquí donde se encuentra el meollo de la cuestión entre los dos socios más grandes. Mientras que Brasil ha llevado adelante una política industrial desarrollista desde los años '70 con fuerte sesgo hacia las industrias energéticas y pesadas, y ha encaminado su política comercial en este sentido, Argentina ha intentado maniobrar la cuestión de

acuerdo a los dictámenes en la materia que los gobiernos de turno establecían, siendo incapaz de elaborar una política industrial duradera en el tiempo.

Por ello, siempre que hubo grandes controversias entre ambos países, éstas se dirimieron en base a la diplomacia presidencial, rehusándose Brasil en muchas oportunidades a ceder a los reclamos argentinos. Al ser el socio más grande, es dable esperar que Brasil otorgue ciertas concesiones a los demás socios, no obstante, en la mayoría de los casos, la enérgica defensa de sus intereses hizo que el proceso de integración se enfrente a serios desafíos que mostraron su incapacidad como foro negociador, de dirimir controversias y evitar que los países actúen fuera de su órbita aun cuando se tratara de temas concernientes específicamente al MERCOSUR.

Esta situación innata hace que el MERCOSUR encuentre dificultades al momento de establecer relaciones con otras regiones del mundo, encontrándose en una posición de debilidad, dado que internamente el proceso carece de instituciones fuertes, por lo que se percibe que las negociaciones se desarrollan entre un grupo de países (los del MERCOSUR) y otras regiones de mundo. Ejemplo de ello es el estancamiento de las negociaciones con la UE para alcanzar un acuerdo satisfactorio a ambas partes.⁶

Por lo que la agenda del MERCOSUR se debe centrar en los siguientes puntos:

5. Reforma de los sistemas internos de cada país en lo que se refiere a la internalización normas.
6. Apoyo político a las instituciones del MERCOSUR, estableciendo nuevas competencias, y de ser necesario nuevos órganos.
7. Reformular los pasos y plazos para alcanzar la zona de libre comercio y la unión aduanera, adecuando para ello todos los elementos de política comercial, y establecer un código aduanero común.
8. Armonizar las políticas industriales de los socios con el objeto de lograr mayor complementariedad de las economías, e incluso desarrollar proyectos productivos conjuntos.

9. Brasil deberá asumir un liderazgo serio y maduro a fin de evitar que los socios más pequeños se vean desprotegidos por el accionar de los socios más grandes, y deberá acordar posiciones con Argentina en los referente a integración regional, estando dispuesto a hacer sacrificios menores en aras del proceso de integración. Esto último también cabría para Argentina.
10. Integración física y energética a fin consolidar el mercado interno del bloque y hacer que la región sea más atractiva a los flujos de IED. En este sentido es menester moderar el discurso político en especial por parte de Venezuela, el nuevo socio.

La cuestión no difiere mucho si nos enfocamos hacia la CAN. La reciente salida de Venezuela, y las intenciones de Bolivia y Ecuador de acercarse al MERCOSUR no hacen más que mermar la capacidad de avance del proceso de integración. Asimismo, los acuerdos de libre comercio que alcanzaron Perú y Colombia con EE.UU. ensombrecen aún más el panorama. No obstante, es dable destacar algunos progresos como el acuerdo negociado entre el bloque y Chile.

En el plano institucional, la CAN posee instituciones más desarrolladas que las del MERCOSUR, lo que le otorga al bloque mayor consistencia al momento de encarar negociaciones comerciales con otras regiones o países. Asimismo, la elaboración de una Política Exterior Común en materia comercial, dada en principio por la unión aduanera, fortalece esta cuestión. Ejemplo de ello podemos citar las negociaciones del bloque andino con la UE en el marco de las preferencias comerciales que otorga el bloque europeo a la CAN, y el acuerdo de asociación que negocian ambas regiones.

Mediante la negociación del ACE 59 entre la CAN y el MERCOSUR que comenzó en 1998, ambos bloques sentaron las bases para alcanzar una futura zona de libre comercio a la que se incorporaría Chile. En el plano político, y a iniciativa de Brasil, se llevaron a cabo una serie de reuniones de presidentes sudamericanos cuyo principal objetivo era acercar posiciones y fomentar la

cooperación de los países sudamericanos en diferentes áreas. Así, en la tercera Cumbre de Presidentes Sudamericanos en Cusco se firmó el acta constitutiva de la Comunidad Sudamericana de Naciones, la cual planteaba el objetivo de crear una comunidad política que fomentara los lazos políticos, económicos, sociales y culturales entre los países de la región.

La CSN, y sus textos constitutivos, no delimitan específicamente qué modalidad de integración alcanzará el bloque. Algunos autores manifiestan que la CSN se estableció en base a los logros alcanzados por la UE. Como siempre ha ocurrido en América Latina, sus procesos de integración se han establecido teniendo en cuenta el modelo europeo, aunque los logros alcanzados han sido muy poco significativos. De hecho, la CSN aun enfrenta un futuro incierto en esta materia, dado que sencillamente no presenta elementos sólidos que puedan informar acerca de la modalidad que adoptará, arriesgándose a convertirse en un mero foro político.

Sin embargo, más allá de estas cuestiones, hay que tener en cuenta que las tendencias del comercio regional para apoyar los argumentos expuestos *ut supra*. Según datos de la ALADI, Bolivia es el país que aporta la proporción más baja en su comercio con sus vecinos. Chile ha mantenido flujos significativos de comercio con Argentina y Brasil. Colombia, por su parte, intensificó el intercambio con su principal socio comercial (Venezuela) con quien comercia algo más del 40% de sus compras y de sus ventas. Lo más relevante ha sido la mayor concentración de sus ventas hacia los países de la Comunidad Andina que en 1990 eran destinatarios del 57% de sus ventas a la región y en 1993, con la instalación de la zona de libre comercio, elevaron ese porcentaje a 80%. Una tendencia similar lo constituye el comercio exterior de Paraguay y Uruguay, el cual se concentra fundamentalmente en sus socios del MERCOSUR. En el caso de Venezuela, este país ha incrementado sus flujos comerciales con los países del MERCOSUR, en especial con Argentina, tras la firma de varios acuerdos sectoriales de cooperación económica.

Como hemos visto, podemos concluir que si bien los países más chicos mantienen flujos aceptables de comercio intra-regional, la tendencia cambia cuando nos referimos a los países más grandes como Brasil y Argentina. Cabe aclarar que estos dos países mantienen el mayor intercambio comercial intra-regional, debido fundamentalmente al tamaño de sus economías y al hecho de que ambos conforman el MERCOSUR. Por lo que la conformación de una CSN en todo su esplendor (política y económicamente funcional) difiere ampliamente de la tendencia actual.

11. El Bloque Europeo

Desde la entrada en vigencia del Acta Única Europea (1987) y la firma del Tratado de Maastricht (Tratado de la Unión), la UE ha profundizado y consolidado el mercado único, tal cual fuera establecido en Tratado de Roma de 1957. El punto culmine de este proceso fue el establecimiento de la unión económica y monetaria, y la entrada en vigencia del Euro en 1999. Con el Tratado de Ámsterdam de 1997, no solo se modifican algunas de las disposiciones del Tratado de la Unión, sino que se introducen nuevas cláusulas tendientes a perfeccionar el funcionamiento de la Unión en su conjunto. En este sentido, el Tratado de Ámsterdam incorpora elementos relativos a cuestiones sociales, como aquellas vinculados a políticas de empleo y el mercado laboral, incorporando la Carta Social Europea.

Con el Tratado de Niza de 2001, la UE intentó prepararse para una futura ampliación hacia los países de Europa del Este, la cual se produjo en mayo de 2004, y en donde la Unión pasó de tener 15 miembros a tener 25. En 2007 se produjo una nueva ampliación con el ingreso de Rumania y Bulgaria, contabilizando 27 miembros.

Si bien como dijéramos el Tratado de Niza intentó preparar las estructuras institucionales de la UE para una futura ampliación, su realización plena no trajo los resultados esperados. Por ello, fue necesario que se llame a una nueva Conferencia Intergubernamental (CIG), con el fin de proponer un nuevo texto que se adecue a las necesidades de una UE ampliada a 27 miembros. A

raíz de ello, se firmó la Declaración de Leaken en donde los líderes europeos abogaron por una UE más transparente y democrática, teniendo en cuenta la nueva realidad.

Según Neill Nugent⁷, el nuevo Tratado se enfrentaba a tres grandes desafíos:

1. Cómo acercar a los ciudadanos, en especial a los más jóvenes, a la UE y las instituciones, de modo de que éstos comprendan que la UE está a su servicio;
2. Cómo organizar políticamente a la UE bajo un escenario de una Unión ampliada;
3. Cómo establecer una UE que sirva como factor de estabilización internacional en un mundo multipolar.

Bajo estas cuestiones fundamentales se alcanzó un nuevo Tratado denominado "una Constitución para Europa". El Tratado Constitucional previó definir una mejor y mas eficiente división de las competencias de la UE y los Estados Miembros; como así también simplificar y organizar los instrumentos jurídicos que sustentan el funcionamiento de la Unión, haciéndola más transparente y democrática. Asimismo, la Constitución incluyó la elección del Presidente del Consejo por dos años y medio, y la creación del Ministro de Asuntos Exteriores de la UE, entre otras.

Si bien la Constitución fue ratificada por la mayoría de los Estados, Francia y Holanda han rechazado el Tratado en consulta popular en 2005. Este hecho ha paralizado el proceso de reformas necesarias que debía emprender la UE, haciendo que otros países como Gran Bretaña aplazaran el proceso de ratificación para más adelante. El rotundo "no" de los franceses y holandeses a la Constitución asestó un duro golpe al proceso de reformas de la UE necesario para la nueva realidad de 25 miembros más dos posibles adhesiones en aquel momento. Muchos euroescépticos vieron a esta cuestión como el punto en el cual el propio proceso de integración caería por su propio peso.

El fracaso de la Constitución puede explicarse en base a algunas conjeturas:

- Primero, la UE continúa siendo vista con cierta indiferencia y reticencia por los ciudadanos europeos. Ejemplo de ello, fue el rechazo de los franceses y holandeses al texto constitucional, no solamente por el voto negativo, sino por el bajo nivel de votantes que han tenido estos referéndums. Asimismo, si bien en España los ciudadanos han votado a favor de la Constitución, la concurrencia a las urnas ha sido también escasa.
- Segundo, la UE se encuentra “empantanada” porque su funcionamiento, tanto en lo referido a la creación de normas, como a la implementación de las mismas, continua desarrollándose bajo un instrumento jurídico que refleja marginalmente una UE ampliada. En este sentido, el reparto de competencias entre la UE y los Estados Miembros, como así también los votos que cada país tiene en la Comisión deberán ajustarse a las nuevas realidades de una UE de 27 miembros. Durante mucho tiempo la Unión ha funcionado con una estructura jurídica-política pensada para 15 miembros.
- Finalmente, la UE no está consolidada internacionalmente como un interlocutor sólido que refleje el interés comunitario. Prueba de ello, podemos citar las posiciones asumidas por los países europeos en el conflicto en Irak. Tanto los antiguos, como los nuevos Países Miembros están de acuerdo que crisis como la de Irak requieren una mayor integración.

Luego del fracaso en la puesta en marcha de la Constitución, los europeos no se quedaron con los brazos cruzados. Las presidencias alemana y portuguesa de la UE se comprometieron a sacar a Europa del impasse en el que se encontraba. Producto de ello, se negoció un nuevo Tratado para la UE con algunos matices diferentes a la Constitución, pero que representaba el interés de todos los 27 países miembros. En Diciembre del año 2007 se firmó en la capital portuguesa el Tratado de Lisboa, que reemplazará a la fallida Constitución, y modificará los Tratados anteriores. De esta forma, se busca

revitalizar el proceso de integración para satisfacer las necesidades de los ciudadanos europeos y las de los países miembros.

Si bien el nuevo Tratado incluye la esencia de la Constitución, podemos citar algunas características más novedosas⁸:

- El Tratado de Lisboa modifica los Tratados de la UE y la CE ahora en vigor, pero no los sustituye. El nuevo texto proporcionará a la Unión el marco jurídico y los instrumentos necesarios para hacer frente a los retos del futuro y dar respuesta a las exigencias de los ciudadanos.
- Mayor protagonismo del Parlamento Europeo: el Parlamento Europeo, directamente elegido por los ciudadanos de la Unión, estrenará nuevas competencias sobre la legislación, el presupuesto y los acuerdos internacionales de la UE. El impulso dado al procedimiento de codecisión⁹ colocará al Parlamento Europeo en pie de igualdad con el Consejo, que representa a los Estados miembros, para la mayor parte de la legislación de la UE.
- Mayor participación de los Parlamentos nacionales: los Parlamentos nacionales podrán participar más en las actividades de la UE, principalmente a través de un nuevo mecanismo para controlar que la Unión actúe exclusivamente cuando la intervención a nivel de la UE resulte más eficaz (subsidiariedad). Esta novedad, unida al mayor protagonismo del Parlamento Europeo, acrecentará la democracia y la legitimidad de las actuaciones de la Unión.
- Una innovación se refiere a la retirada de la Unión: el Tratado de Lisboa prevé explícitamente por primera vez la posibilidad de que un Estado miembro se retire de la Unión.
- La aprobación por mayoría cualificada en el Consejo se ampliará a otras políticas, con el fin de agilizar las decisiones e incrementar su eficacia. A partir de 2014 la mayoría cualificada obedecerá al principio de doble mayoría (mayoría de los Estados miembros y de la población), que refleja la doble legitimidad de la Unión. La doble

mayoría se alcanzará cuando los votos favorables representen, como mínimo, el 55% de los Estados miembros y el 65% de la población.

- El Tratado de Lisboa crea el cargo de Presidente del Consejo Europeo elegido por dos años y medio, vincula directamente la elección del Presidente de la Comisión a los resultados de las elecciones europeas, prevé nuevas disposiciones relativas a la futura composición del Parlamento Europeo y a la reducción de la Comisión e introduce normas más claras sobre las cooperaciones reforzadas y los aspectos financieros.
- Derechos de los ciudadanos y Carta de los Derechos Fundamentales: el Tratado de Lisboa conserva los derechos ya existentes e introduce otros nuevos. En particular, garantiza las libertades y los principios enunciados en la Carta de los Derechos Fundamentales, cuyas disposiciones pasan a ser jurídicamente vinculantes. La Carta contiene derechos civiles, políticos, económicos y sociales.
- Mayor seguridad para todos: la Unión tendrá más capacidad de actuación en el campo de la justicia, la libertad y la seguridad, lo que redundará en beneficio de la lucha contra la delincuencia y el terrorismo. Las nuevas disposiciones sobre protección civil, ayuda humanitaria y salud pública también pretenden impulsar la capacidad de la UE para enfrentarse a las amenazas contra la seguridad de los ciudadanos europeos.
- En materia de acción externa la UE ha ampliado las competencias del Alto Representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad — que también será Vicepresidente de la Comisión— lo cual dará mayor peso, coherencia y visibilidad a la actuación exterior de la UE. Asimismo, el tratado de Lisboa ha creado el nuevo Servicio Europeo de Acción Exterior, el cual asistirá al Alto Representante en el desempeño de sus funciones.
- El desarrollo de la Política Europea de Seguridad y Defensa se hará conservando un sistema especial de toma de decisiones. Sin embargo, también preparará el terreno para la cooperación reforzada de un grupo más reducido de Estados miembros.

Resumiendo, la fallida sanción de la Carta Magna y la negociación del Tratado de Lisboa volvieron a concebir la lucha por el poder dentro de la UE, adoptando un nuevo sistema de votación y eliminando el poder de veto en sectores clave, así como también, el escepticismo manifestado por los ciudadanos europeos. El Tratado de Lisboa resolvió una de las disputas más controvertidas – la forma de votación - al establecer un sistema de doble mayoría, con un mínimo necesario del 55% de los Estados y el 65% de la población total de la UE para que una medida sea aprobada. La discusión sobre este sistema de votación, que otorga mas poder a los que tienen mayor número de habitantes, había dividido a Alemania, Francia y Reino Unido, por un lado y un grupo de países de menor dimensión y población, encabezado por Polonia y España. La cuestión es que, justamente los países más importantes (Alemania, Reino Unido y Francia), procuraron mantener el equilibrio de poder existente en el seno de las instituciones europeas, sin permitir que la situación se modifique. Sin embargo, han debido hacer concesiones a los nuevos miembros, en especial a Polonia. Las pujas por espacios de poder en una UE de 27 miembros, hace que constantemente se negocien y cedan espacios en donde los “antiguos grandes” deberán adaptarse a las nuevas realidades. De lo contrario, el proceso de integración corre el riesgo de volver a detenerse.

12. El Sudeste Asiático

El auge económico que comprende el Sudeste Asiático, ha convertido a esta región, en polo de desarrollo productivo y comercial, con un crecimiento vigoroso y sostenido nunca antes visto en la historia económica internacional. La consolidación de Japón como potencia económica luego de la II Guerra Mundial, el ascenso de Corea, Singapur, Taiwán y la ex colonia británica de Hong Kong en los años '70 y '80, y el florecimiento económico de los países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), junto con la apertura y auge de la República Popular China e India, como potencias emergentes, hacen que los ojos del mundo entero se vuelquen a esta región en busca de más y mejores oportunidades comerciales, de inversión, industriales, políticas y culturales.

El Sudeste Asiático se ha convertido en el cuarto bloque comercial de mundo, después de EE.UU., la UE y Japón. Dentro del desarrollo del proceso de integración de ASEAN cabe mencionar tres áreas clave, sobre las que descansan las políticas de la región. Entre ellas se encuentran:

- ✓ Cooperación en materia política
- ✓ Cooperación en materia económica
- ✓ Cooperación Funcional.

Es importante destacar que la construcción del proceso de integración económica se dio a partir de un esquema cooperativista. En este sentido, es dable tener en cuenta algunas cuestiones relativas a la teoría de la integración económica y la cooperación. *Bela Balassa* establece que la integración económica y la cooperación son dos cosas diferentes y que la primera es consecuencia de la segunda. A partir de esta premisa, el proceso de integración de ASEAN se fundó en herramientas cooperativistas, que luego devinieron en estrategias de integración económica. Así los gobiernos de los países de ASEAN han desarrollado una política de selectividad en el área económica, en la que la política industrial y la política comercial estaban estrechamente ligadas. La realización de grandes proyectos de inversión conjunta, la conformación de proyectos de integración intra-industrial y *joint ventures*.

La cooperación que se dio entre los países a inicios de los años 70 fue la piedra angular del exitoso despegue del proceso de integración económica que se dio posteriormente. Tomando como base el incremento del comercio, y de los flujos de inversiones, los responsables de formular las políticas de la Asociación tendrían que tener en cuenta que el proceso de integración no solo debe desarrollarse hacia adentro. Por el contrario, la integración derivada de la inversión, combinada con la apertura hacia el comercio mundial, permitirá que ASEAN conquiste nuevos campos de oportunidades. Esto podría llevarse a cabo mediante el consenso implícito; esto es que los Gobiernos creen en la motivación principal sector privado, por lo que las iniciativas regionales han sido diseñadas de modo de hacer más competitivas a los productos de la

Asociación en el mercado mundial, y ubiquen a la región como centro regional para la atracción de IED, a fin de crear un área de inversión de ASEAN.

Para los socios comerciales de la Asociación, la realización del Área de Libre Comercio de ASEAN (AFTA) no debe poner énfasis en la integración únicamente de los miembros de ASEAN, por el contrario, el fin último del AFTA es fomentar las ventajas competitivas de ASEAN como base de producción orientada hacia el mercado mundial.

A este respecto, ya se han iniciado acciones en este sentido. El 14 de diciembre de 2005 se llevó a cabo una reunión Cumbre del Este de Asia en Kuala Lumpur, Malasia. La Cumbre se celebró con el objetivo de facilitar el diálogo en áreas como la política, la estrategia y los asuntos económicos de interés común a los países de ASEAN, los NIC's (Corea, Taiwán, Singapur), China, Japón e India. Asimismo, el hito central de la Cumbre fue el llamado hecho por los líderes de los países participantes para lanzar la Comunidad del Este de Asia (CEA), siendo ASEAN el hilo conductor para alcanzarla.

El rol que tendrá ASEAN como fuerza conductora del proceso tiene sus bases en el proceso de gobernanza política que actualmente tiene la Asociación. El grado de desarrollo institucional que ha desarrollado ASEAN dista mucho de ser un proceso dirigido por fuerzas políticas y burocráticas, con entramados jurídicos complejos. La Asociación ha desarrollado un esquema institucional simple, donde las acciones desarrolladas se toman por consenso implícito en base a los "mandamientos y directrices" que tomen los mercados. En este sentido, es el mercado, y no las instituciones, quienes marcan el camino para el avance del proceso de integración. Claro que en ocasiones es precisa la intervención de los gobernantes para sortear algunas dificultades que puedan suscitarse, como sucedió en 1997, cuando se produjo la crisis financiera en la región¹⁰.

Bajo este esquema de regionalismo se insertará la futura Comunidad del Este de Asia, aunque actualmente se están desarrollando esquemas de integración en la región que estrecharán aun más los lazos comerciales, y facilitarán la conformación de la CEA. Nos referimos al acuerdo de libre comercio entre ASEAN y China. El 4 de noviembre de 2002 se firmó un Acuerdo Marco sobre Cooperación Económica Global entre la ASEAN y la República Popular de China, que entró en vigor el 1º de julio de 2003. Los objetivos del acuerdo son los siguientes: fortalecer y aumentar la cooperación económica, comercial y en materia de inversión, liberalizar progresivamente y promover el comercio de bienes y servicios, crear un régimen de inversión transparente, liberal y que contribuya a facilitar la inversión, explorar nuevas áreas y desarrollar las medidas adecuadas para establecer una cooperación económica más estrecha, y facilitar una integración económica más eficaz de los nuevos Estados miembros de la ASEAN y estrechar las diferencias en materia de desarrollo existentes entre las partes firmantes del acuerdo.

Paralelamente al desarrollo del presente acuerdo, Japón y Corea han entrado en conversaciones para incorporarse al mismo. La cooperación económica en materia de este esquema - ASEAN + 3 como se ya se lo denomina – constituye el eje central para la conformación de la CEA, donde la consolidación de ASEAN como proceso formal; de China como economía de mercado, abierta al regionalismo y al sistema multilateral de comercio, y el dinamismo de las economías de Japón y Corea, convertirán a la región en un polo de crecimiento económico y productivo, en donde el direccionamiento de la IED hacia los sectores pujantes e intensivamente activos en el comercio mundial, permitirán otorgarle a la región un liderazgo indiscutido en la escena mundial.

La potenciación de la región en la escena económica mundial también se da a través del Foro de Cooperación Económica Asia – Pacífico (APEC). APEC cuenta con un elemento destacable que hace posible y afianza la construcción del regionalismo en la región de la Cuenca del Pacífico. Nos referimos específicamente al grado de interdependencia económica entre las economías de los miembros. Esta interdependencia está reflejada en el constante

crecimiento comercial que se registra entre los países de la región. Según John Ravenhill, existen dos elementos que han contribuido significativamente al incremento del comercio intra-regional. El primero fue la creciente importancia que el mercado de EE.UU. ha tenido para las economías del Sudeste Asiático, en especial luego de la crisis financiera de mediados de la década del '80 que provocaron la revaluación del dólar, con la consiguiente alza de las importaciones. El segundo elemento fue el incremento de los flujos de IED, primero de Japón, y luego de los NIC's en el Sudeste Asiático¹¹.

Todas estas cuestiones hacen que APEC se convierta cada vez en un proceso dinámico al servicio de las empresas de las economías miembro, donde los Gobiernos adopten un papel facilitador y conciliador, sin necesidad de establecer estructuras burocráticas complejas. A fin de afianzarse como futura zona de libre comercio, APEC deberá llevar a la práctica sus compromisos, presentado ofertas sustanciales unilaterales de liberalización del comercio y las inversiones. Es de esperarse que estas áreas se amplíen a fin de abarcar un movimiento de factores productivos, en especial entre los países del Sudeste Asiático, potenciando el AFTA de la ASEAN dentro del APEC.

La permanencia del APEC como regionalismo abierto y el compromiso sólido de los países en avanzar hacia la conformación de la zona de libre comercio, harán de la Cuenca del Pacífico la región económica más importante del mundo, restándole protagonismo incluso a la UE. La recuperación de la economía mundial después de los atentados del 11 de septiembre de 2001 y de la guerra en Irak, es un factor clave para esto, sumado al avasallante crecimiento de la economía china. Y es a raíz de este crecimiento que la fortaleza económica del gigante asiático, permite mantener el constante déficit paralelo que experimenta la economía de EE.UU. Podemos afirmar que la interdependencia generada entre ambas economías, podría ponerle paños fríos a posibles crisis financieras que se den en EE.UU. El financiamiento del déficit fiscal de EE.UU. por parte de China puede constituir un aporte en este sentido. Y la integración de los mercados actuará como una bisagra para tal cometido.

13. El Bloque Africano

Si bien la integración africana ha comenzado a desarrollarse desde inicio de los años '60, los primeros resultados exitosos, aunque escasos, de estos procesos se han visto recién a fines de la década del '90 e inicios de este nuevo siglo. En efecto, con la constitución de la Unión Africana en 2001, como sucesora de la antigua Organización para la Unidad Africana (OUA), se busca dar un nuevo impulso a la integración continental, modificando las bases mismas del proceso. Por esta razón, la Unión Africana tiene la responsabilidad de poner en funcionamiento el engranaje de la maquinaria integracionista establecida en el Plan de Lagos de 1980 por el que se creó la Comunidad Económica Africana (CEA), la cual busca establecer un mercado común continental en un lapso de aproximadamente de 40 años.

Para el establecimiento de la CEA se necesitan articular los esfuerzos y objetivos plasmados en cada una de las varias Comunidades Económicas Regionales (CER) que circundan a todo el continente. En este sentido, la integración continental depende a grandes rasgos, de dos variables: una interna y otra externa.

En el frente interno, el principal escollo que se debe superar para la constitución plena de la CEA se refiere a la superposición de CER que existe en el continente, no solo entre ellas, sino entre los países que las conforman. Esta pertenencia simultánea de los países a dos o más procesos de integración retrasa la consecución exitosa y los beneficios que se derivan de la integración, dado que es prácticamente imposible cumplir con objetivos superpuestos. El panorama se agrava aun más si se tienen en cuenta elementos técnicos tales como la armonización arancelaria en el caso de una unión aduanera, los obstáculos técnicos al comercio, etcétera.

En el frente externo, el principal problema recae en la profunda integración vertical que existe en las relaciones económicas entre Europa y los países africanos. Esta dependencia extrema se manifiesta no en dos frentes: la escasa

diversificación de la canasta exportadora, y la baja diversificación de los mercados. Esta dependencia (ahondada por el establecimiento de acuerdos recíprocos entre ambos bloques) merma la capacidad de creación de comercio que pudiera darse hacia el interior del proceso de integración continental africano.

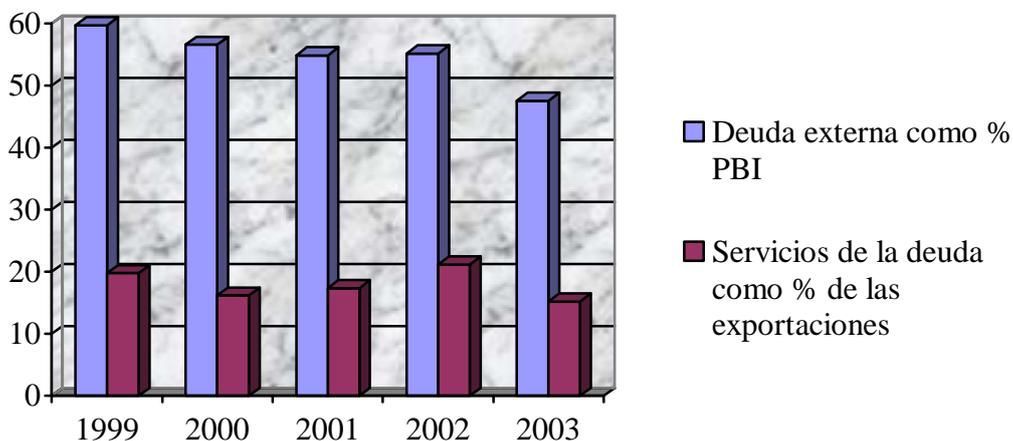
Por ello, la UA como organización continental deberá tener la capacidad de articular esfuerzos tendientes a priorizar el éxito de la CEA. En este sentido, ya se han dado algunos pasos concretos, como la firma del protocolo que rige las relaciones entre la CEA y las CER, con el fin de armonizar políticas, sincerar objetivos y llevar adelante acciones conjuntas en beneficio de la integración continental. Asimismo, la cooperación técnica y financiera que se pueda dar entre la UA y las Secretarías Técnicas de los procesos de integración, los Gobiernos y los Organismos financieros internacionales (como el Banco Africano de Desarrollo o el Banco Mundial) es una herramienta vital para la generación de políticas y puesta en práctica de éstas, en pos de la integración continental.

Otra de las cuestiones de gran relevancia es el problema de la deuda externa, que constituye un serio obstáculo para el desarrollo económico de los países, pero en especial para los países más pobres o menos adelantados, como en el caso de los países africanos. La economía – y el desempeño del PBI – de los países africanos están sujetos generalmente al comportamiento de los precios de productos básicos – *commodities* – en los mercados. Como dijéramos, las exportaciones de todos los países africanos, con algunas excepciones como Sudáfrica, se componen de productos básicos, a lo que se suma la escasa o nula diversificación de su oferta. La evolución de los precios internacionales de esos *commodities* incide directamente en la evolución del PBI y de la economía en general, haciendo que el Estado incremente el gasto público en situaciones adversas, tal como ocurrió en la década del '80, y después de la crisis económica asiática de 1997.

Ante esta situación, donde se requirió de financiamiento externo para afrontar los crecientes déficit de las cuentas públicas, los países africanos comenzaron a incrementar su endeudamiento con los organismos multilaterales de créditos, y otras instituciones como el Club de París. En promedio, y según datos del FMI¹², la deuda externa africana en el período 1980-2000 pasó de abarcar el 49% del PBI, en 1980, al 103% en 2000. Aunque en 2003 se registró una baja de la ratio deuda/PBI en los países beneficiarios de la iniciativa “Países Pobre Más Endeudados” (PPME).

A partir de esta situación, el FMI en conjunto con el Banco Mundial lanzó la iniciativa para los PPME, con el objetivo de clasificar a los países beneficiarios y así contribuir al alivio de la deuda de estas naciones. Según datos del Banco Africano de Desarrollo, los 22 países africanos calificados como beneficiarios han obtenido asistencia en esta materia, haciendo que en el período 1999-2003 el porcentaje de la deuda en la participación del PBI se viera disminuido. En el siguiente gráfico se puede apreciar esta situación.

Relación deuda externa / PBI de los países del África Subsahariana



Fuente: Banco Africano de Desarrollo. Valores en porcentajes. Muestra válida sólo para los países calificados bajo la iniciativa para los PPME.

Estos datos no sorprenden si se tienen en cuenta los requisitos que deben adoptar los países para “beneficiarse” con estas líneas de crédito, entre los que se encuentran el recorte en el gasto público, las restricciones crediticias y la

eliminación de los subsidios. Obviamente, todas estas medidas no hacen más que afectar negativamente a la demanda agregada, y por lo tanto a los ingresos y la producción. No obstante, uno de los objetivos más importantes que se han alcanzado con la implementación de estas políticas ha sido la reducción del déficit fiscal y comercial de los países africanos a niveles sostenibles. Sin embargo, ello no significó que haya habido una mejora en la balanza comercial de los países del África Subsahariana. Es más, las políticas del FMI para mejorar la balanza comercial a menudo atraen altos costos económicos y sociales, dado que implica un achicamiento de la economía nacional.

Además, hay que tener en cuenta el impacto social que estas políticas tienen en los países, especialmente al producirse una baja del gasto público y una consecuente retracción de la demanda. En los países africanos que adoptaron el programa de ajuste estructural del FMI, el gasto real en educación ha caído un 0,7% anual en promedio en el período 1986-1996. También el gasto en salud, si bien ha crecido en un 2,5% anual en el mismo período, este crecimiento fue muy inferior al registrado en otros países africanos que no habían adoptado el programa.

Por ello, los desafíos son muchos, pero también cuentan las oportunidades. El camino es uno solo: más y mejor integración regional, con mayor igualdad y justicia en el comercio internacional para las naciones africanas, no solo en sus relaciones con la UE, sino en el seno de la OMC. Quizás a partir de estas metas, el continente logre su tan ansiada integración continental.

4. Las negociaciones comerciales internacionales

Desde el lanzamiento de la Ronda Doha de la Organización Mundial del Comercio en el año 2001, poco se ha avanzado en materia de liberalización del comercio mundial. Tras los auspiciosos deseos de abordar un programa ambicioso centrado en el desarrollo de los países más pobres (la llamada agenda de Doha para el desarrollo), los esfuerzos y expectativas que se tenían

acabaron por convertirse en frustración, lo que provocó una parálisis en las negociaciones comerciales internacionales, causado específicamente por la cuestión agrícola.

La liberalización del sector agrícola mundial ha sido una de las demandas principales de los países en desarrollo. El crecimiento de este sector tiene un impacto positivo sobre la reducción de la pobreza ya que muchos de los países menos desarrollados dependen directamente de la agricultura para su sustento. No obstante hay que destacar lo paradójico que es este sector, dado que si bien los precios de los principales productos se encuentran al alza, el sector cobra cada vez menos relevancia en la economía mundial, sin embargo como mencionara *ut supra* este es un sector estratégico para muchos países en desarrollo, en especial si de pobreza se habla, dado que ésta es un fenómeno principalmente rural, en especial en los países africanos, asiáticos o latinoamericanos.

Luego de la Cumbre de Cancún en 2003 y Hong Kong en 2005, hoy nos encontramos empantanados frente a una situación radicalizada en los reclamos efectuados por las principales partes en conflicto. En este sentido, me refiero a la postura adoptada por el denominado G20¹³, liderado por Brasil e India, del que forma parte Argentina y otros países en desarrollo por un lado, y la UE, EE.UU. y Japón por otro. Los países en desarrollo abogan por una reducción sincera y efectiva de los subsidios y medidas de apoyo interno a las exportaciones agrícolas de los países desarrollados, como así también lograr un mejor acceso al mercado de éstos. En este sentido es dable destacar que los altos aranceles y trabas que enfrentan los países en desarrollo para acceder a los mercados de los países desarrollados condicionan en parte el agregado de valor a sus exportaciones agrícolas. Sumado a ello, está la cuestión de los subsidios internos. En el siguiente cuadro se pueden apreciar los subsidios otorgados por los países de la OCDE para el año 2005.

	EE.UU.	UE	Japón	Resto OCDE	Total OCDE
PRODUCTORES	46,5	133,4	48,7	50,9	279,5
<i>Subsidios directos</i>	30,3	62,7	4,5	14,5	112,0
<i>Medidas en frontera</i>	16,2	70,7	44,2	36,4	167,5
OTROS APOYOS					
<i>Infraestructura e investigación</i>	62,2	17,2	12,2	6,8	98,4
TOTAL	108,7	150,6	60,9	57,7	377,9

Fuente: OCDE. Valores en miles de millones de U\$S.

Por su parte, los países desarrollados abogan por mejorar su acceso al mercado de bienes industrializados (NAMA por sus siglas en inglés) y de servicios en los países del G 20.

Lo paradigmático de estas posiciones radica en el compromiso asumido por los países desarrollados en la Ronda de Doha. Fue justamente esta Ronda la que se centró en cuestiones de desarrollo económico vinculadas al comercio internacional. Allí los países desarrollados se comprometieron a impulsar un comercio más justo con los países en desarrollo. Este fue el pilar central de la agenda de Doha para el desarrollo.

Con el advenimiento de las Cumbre de Cancún y Hong Kong, este objetivo fue opacándose cada vez más. Es aquí donde comenzaron los reclamos por parte de los países desarrollados para que los países del G 20 incrementen sus ofertas en materia de NAMA y servicios. A raíz del escaso compromiso asumido en materia de bienes agrícolas, los países en desarrollo condicionaron y endurecieron su posición en materia de productos NAMA, a tal punto en que condicionaron cualquier avance en este sentido, a los avances en materia de productos agrícolas. Países como Brasil fueron enfáticos y categóricos en este sentido. De hecho, los países desarrollados culpan al G 20 de entorpecer y

retrasar las negociaciones comerciales debido a esta postura tan condicionante.

Sin embargo, además de estas cuestiones, existen algunas otras que también hacen a la paralización del proceso de Doha. Una de ellas, y por la que la OMC recibe las mayores críticas, tiene que ver con los acuerdos alcanzados en los llamados *green rooms* en los que los países más grandes en términos comerciales acuerdan puertas adentro posiciones comunes en diferentes temas. Fue justamente el principio de acuerdo entre la UE y EE.UU. en uno de estos *green rooms*, sobre la elaboración de una propuesta muy laxa y poco comprometida en materia agrícola, donde los países del G 20 y otros países en desarrollo pusieron el grito en el cielo¹⁴.

Esta práctica poco democrática, y que se está convirtiendo en una regla más que en una excepción, constituye uno de los principales escollos que existen para desarrollar negociaciones justas e inclusivas, atetándose contra uno de los principios del sistema multilateral de comercio: la no discriminación.

Por lo que hoy en día, y a pesar de los recientes esfuerzos hechos por ambas partes, no se han logrado avances que logren sacar del pozo a las negociaciones comerciales internacionales. Lograr consensos más amplios y justos es menester para llevar adelante esta tarea. Lograr que estos compromisos se cumplan y mantengan en el tiempo es aún más crítico, pero indefectiblemente es el único camino a seguir, caso contrario nos encontraremos ante dos posibles escenarios: un fracaso total de la Ronda Doha y la parálisis del sistema, o un acuerdo *light* en materia agrícola y de productos NAMA. A juicio de quien escribe estas líneas, ninguna de las dos opciones es sostenible, dado que ambas enterrarían definitivamente la agenda de Doha para el desarrollo.

Asimismo, como señala Raúl Ochoa, la negativa a liberalizar el comercio agrícola alentará una oleada de litigios, según las diferentes instancias que

establece el Órgano de Solución de Controversias de la OMC. El caso de la disputa por el algodón entre Brasil y EE.UU., a la que adhirieron los países africanos, es ejemplo de esto. Dado que este caso sienta un precedente importante en este sentido, considero importante abordar brevemente la cuestión.

El algodón representa un papel fundamental para el desarrollo económico de los países mediterráneos de África Central y Occidental. En Benín, Togo, Burkina Faso, y Chad la producción de algodón representa una proporción de entre el 7% y el 10% del PBI. Asimismo, el algodón ocupa un lugar central en la balanza comercial de estos países: según datos de la OMC, representa cerca del 30% de los ingresos por exportaciones totales, y más del 60% de los provenientes de las exportaciones agrícolas. De acuerdo al Banco Mundial, más de diez millones de personas de la región dependen directamente de la producción algodonera, y otros varios millones de personas se ven afectadas de forma indirecta por las dificultades que actualmente enfrenta el sector. En consecuencia, el algodón ocupa un lugar estratégico en las políticas de desarrollo y los programas de reducción de la pobreza de los países de África Central y Occidental. Después de EE.UU. y Uzbekistán, estos países, junto con Brasil, son los terceros exportadores mundiales de fibra de algodón, participando con cerca del 15% de las exportaciones mundiales.

Los subsidios otorgados a los productores de algodón de EE.UU. superan en un 60% el PBI total de países como Burkina Faso, donde más de dos millones de personas dependen de la producción de algodón. La mitad de los subsidios al algodón en EE.UU. se destinan a unos pocos miles de agricultores que cultivan más de 500 ha. de algodón, por lo que es obvio que están más que por encima del umbral de pobreza. Por el contrario, en los países africanos esas subvenciones penalizan a más de un millón de agricultores que solo cultivan 2,5 ha. de algodón y viven con menos de un dólar al día.

Asimismo, según la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), los subsidios al algodón que otorga EE.UU. le han

costado a Benín, Burkina Faso y Malí alrededor del 1 al 2% de su PBI y del 8 al 12% de los ingresos por exportaciones. Estos mismos subsidios triplican el presupuesto que la Agencia Estadounidense para el Desarrollo (USAID) destina a todo el continente africano. Según la UNCTAD, EE.UU. otorgó a Malí cerca de U\$S 38 millones, comparado con los U\$S 43 millones que dejó de percibir el país africano por exportaciones de algodón, fundamentalmente a causa de los subsidios estadounidenses. Un caso similar es el de Benín, donde las pérdidas ascienden a U\$S 33 millones.¹⁵

Por el lado de EE.UU., la situación de la industria es bien diferente. Bajo la *"Farm Security and Rural Investment Act"* o *"Farm Bill"*, el gobierno estadounidense utiliza seis mecanismos de apoyo a los productores agrícolas. Estos incluyen: pagos directos a los productores¹⁶, pagos anticíclicos, asistencia por pérdida de mercados, pagos por deficiencia en la producción o la producción flexible, pagos por emergencia y seguros. Los pagos a la agricultura ascienden a la suma de veinte mil millones de dólares en cinco años. Con respecto a la industria de EE.UU., del total cosechado anualmente, cerca del 62% de la producción se destina a las exportaciones, mientras que el resto se destina al consumo doméstico. Sin embargo, debido a la creciente demanda, EE.UU. se ve obligado a importar algodón, en especial de sus socios del NAFTA, Brasil, China y los países africanos.

A nivel mundial, la situación algodонера ha ido cambiando dado que los precios han venido cayendo estrepitosamente en los últimos años, afectando a los agricultores de todo el mundo. Asimismo, EE.UU. ha otorgado pagos directos a los productores por sumas altísimas, haciendo que el total desembolsado por los países desarrollados en subsidios ascienda a la suma de U\$S 300.000 millones. Los precios bajos producto de los subsidios y la sobreproducción hacen que los importadores y las industrias intermedias se vean beneficiados, por lo que un gran número de países acusan a EE.UU. de practicar el dumping y así deprimir los precios internacionales del algodón, haciendo que países como los africanos dejen de percibir ingresos millonarios por exportaciones.

A razón de esto, el Gobierno de Brasil – acompañado entre otros por los países africanos afectados – llevó a EE.UU. ante el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) de la OMC en el año 2002¹⁷. Básicamente, Brasil adujo que el programa de pagos por contratos de producción flexible, y los pagos directos, contenidos en la *Farm Bill* de EE.UU. no son medidas permitidas o de comportamiento verde de conformidad con lo establecido en el Acuerdo de Agricultura. El fallo del OSD ha sido desfavorable a EE.UU. quien ha apelado la cuestión. El Órgano de Apelaciones, ha analizado el caso y con fecha 3 de marzo de 2005 confirmó el fallo del OSD. En este sentido, el Órgano de Apelación recomendó que el OSD pida a EE.UU. que ponga sus medidas, declaradas incompatibles con el Acuerdo de Agricultura y con el Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias, en conformidad con las obligaciones que le corresponde en virtud de esos acuerdos. Por esta razón EE.UU. tendrá que rever esta cuestión y en todo caso proponer mecanismos acordes al sistema multilateral de comercio. Claro que para ello deberá enfrentar serios retos internos, en especial frente al *lobby* de los agricultores sureños, quienes a su vez presionarán a sus legisladores en el Congreso.

Al amparo de la agenda de Doha para el desarrollo, los países africanos han propuesto que se extienda al algodón el concepto de “producto especial”. Esto implica que se puedan utilizar medidas ofensivas cuando la exportación de tales productos resulta esencial para el desarrollo agrícola y la supervivencia de las poblaciones rurales. Esto significa que se garantice un trato equitativo en el acceso a los mercados de los países desarrollados. Asimismo, es menester que se eliminen todas las medidas de protección en frontera, de ayuda interna y todas las formas de subsidios a las exportaciones.

Es dable también tener en cuenta que si las propuestas en materia de reducción de los aranceles y las ayudas (medidas defensivas) no son acompañadas por el desmantelamiento y eliminación de los subsidios (medidas ofensivas), las primeras serán por demás inútiles. Y es este punto donde se generan mayores controversias.

La ilustración del caso del algodón permite ver cuan sensible es la cuestión agrícola para los países en desarrollo, quienes ven (o veían) en la agenda de Doha una oportunidad. Sin embargo, el proteccionismo practicado por EE.UU. y la UE tiene efectos adversos sobre las economías de los países productores y exportadores de *commodities*, dado que la producción y comercialización de estos productos tiene una incidencia muy importante en la conformación del PBI, en los ingresos de estos países y en sus cuentas nacionales. Las variaciones a la baja del precio internacional, producto de los subsidios y la sobreproducción, como así también las medidas en frontera, requieren una solución permanente a esta cuestión.

Finalmente, otra de las cuestiones a tener en cuenta es la proliferación de acuerdos comerciales bilaterales o birregionales, promovidos especialmente por los países desarrollados, como el CAFTA-DR o el acuerdo de Cotonou entre la UE y los países ACP. En estos acuerdos, de especial interés para los países desarrollados, la cuestión agrícola no se aborda en forma total, sino más bien que el tema queda relegado a las negociaciones multilaterales. El acento se pone en el tema de productos NAMA, compras gubernamentales, servicios y propiedad intelectual. Asimismo, la profundización de estos acuerdos, como en el caso de la ampliación de la UE, acentúan esta tendencia.

La ampliación de la oferta exportadora de bienes de origen agrícola, como los biocombustibles y los cambios en la demanda de alimentos auguran mejores precios para las ventas de los países en desarrollo. Por ello es menester continuar con las negociaciones y evitar así un fracaso que perjudique a estos países, para también así evitar una nueva oleada de proteccionismo global. La apertura comercial es beneficiosa, siempre y cuando se realice bajo un marco de equilibrio y reconocimiento de los diferentes niveles de desarrollo económico y comercial. Solo de esta forma se alcanzarán con éxito los objetivos plasmados en la agenda de Doha para el desarrollo.

5. Comercio e integración: dos conceptos (des)conocidos para Argentina. Comentarios finales

Luego de haber analizado los puntos centrales de los procesos de integración regional, así como también la situación actual de las negociaciones comerciales multilaterales, abordaremos la cuestión sobre el papel que debería jugar Argentina en estos temas, teniendo en cuenta su propia experiencia histórica bajo ambas situaciones.

Desde la instauración del MERCOSUR hasta nuestros días, Argentina ha mantenido el interés por profundizar la integración regional con sus vecinos del sur. Si bien en los años '90, esta concepción se repartió con el interés del Gobierno de ese entonces de acercarse a EE.UU., las Administraciones siguientes a la pos crisis de 2001 han enfatizado priorizar la alianza estratégica con Brasil, fortaleciendo de esta manera al MERCOSUR.

Bajo esta óptica, Argentina ha encarado sus relaciones internacionales en este nuevo milenio, poniendo el acento en la integración latinoamericana por sobre todas las otras áreas geográficas. Las estrechas relaciones con Brasil y Venezuela así lo demuestran, como también la creación del Banco del Sur, junto a Bolivia, Ecuador, Paraguay y Uruguay. Desde esta perspectiva de fortalecimiento de los lazos con los países sudamericanos (y con México), Argentina busca insertarse en el contexto mundial con una voz clara y con objetivos bien delineados en este sentido, aunque acotado al Cono Sur.

Desde la Cumbre de las Américas celebrada en la ciudad de Mar del Plata en 2005, fue clara la posición del país con respecto a la negociación de un área de libre comercio hemisférica. Las condiciones económicas internas y el nuevo rumbo que estaba llevando la economía bajo la Administración del ex Presidente Néstor Kirchner, poseían objetivos contrapuestos a los de los países que fomentaban la integración continental. Con este telón de fondo, Argentina priorizó el acercamiento a Brasil y Venezuela, y el fortalecimiento del

MERCOSUR, a fin de negociar en bloque con EE.UU. para la conformación del ALCA.

Luego de la Cumbre de Mar del Plata, las negociaciones del ALCA han quedado empantanadas y suspendidas, motivando a EE.UU. a cambiar su estrategia de vinculación comercial con la región, optando por la celebración de acuerdos bilaterales con los países del Hemisferio, como lo hiciera oportunamente con Chile, para luego alcanzar acuerdos con Centroamérica y la Rep. Dominicana (CAFTA – DR), con Perú, Colombia y Panamá, quedando los países del MERCOSUR junto con Ecuador y Bolivia al margen de tal proceso negociador.

La integración con los países de América del Sur es beneficiosa para Argentina, siempre que se respetan y cumplan los compromisos asumidos en las sucesivas cumbres del MERCOSUR. Asimismo, la integración de Venezuela al bloque puede ampliar las perspectivas de integración del MERCOSUR, si se tiene presente que la cuestión energética es un área con cada vez mas preponderancia en las relaciones económicas internacionales. La integración de la infraestructura energética y de transporte puede convertirse en un polo de atracción de inversiones hacia la región, en especial de países como China.

Con respecto a la negociación de acuerdos comerciales con EE.UU. o la UE, el MERCOSUR debe fortalecerse institucionalmente y económicamente. El desarrollo de instrumentos de *regional governance* es condición *sine qua non* para sentar las bases del desarrollo institucional del bloque, en especial en lo que se refiere a solución de controversias entre los socios. Fortaleciendo las instituciones y estableciendo intereses comunes al bloque, el MERCOSUR puede convertirse en una herramienta de desarrollo económico. Argentina, que ostenta la presidencia *pro tempore* del bloque, tiene la oportunidad de avanzar en este sentido. La consolidación de la unión aduanera es esencial para lograr que el MERCOSUR se constituya en un interlocutor comercial internacionalmente reconocido, en el que los intereses de los Miembros queden representados y no se contrapongan con los del bloque en su conjunto. Una estrategia de inserción de Argentina en este contexto no puede dejar al

margen la negociación de un acuerdo justo o el estrechamiento de lazos comerciales con países como EE.UU. o la UE.

En relación a las negociaciones comerciales multilaterales en el marco de la OMC, Argentina debe desarrollar estrategias comunes con Brasil, el Grupo Cairns y el G20, tendientes a lograr una mayor apertura de los mercados agrícolas en la UE y EE.UU. Asimismo, es menester que Argentina desarrolle una estrategia comercial externa que priorice al MERCOSUR, sin descuidar otros mercados trascendentes como la UE, EE.UU. o el Sudeste Asiático. Además, nuestro país debería establecer políticas de acercamiento con potencias del Sudeste de Asia, África y la India. Diversificar la canasta exportadora argentina, tanto en oferta de productos, como en mercados, debe constituirse en uno de los puntos centrales de la política industrial y comercial del país.

Por los argumentos esgrimidos *ut supra*, creo que Argentina debe lograr una inserción justa en el sistema comercial internacional y regional, respetando y profundizando los acuerdos alcanzados en el seno del MERCOSUR, y profundizando la alianza estratégica con Brasil, sin dejar de lado otras regiones y países del mundo. La pluralidad y diversidad que se logre en el relacionamiento económico externo, redundaran en beneficios ligados inalienablemente al desarrollo económico de la Nación.

Por ello, la integración económica, tantas veces esbozada por los diferentes Gobiernos que se sucedieron en la era democrática, debe convertirse en un concepto asequible para la estrategia comercial externa argentina, a fin de dejar de ser un instrumento formal y declarativo, como lo fue hasta ahora, para convertirse en una herramienta de crecimiento económico, como lo demuestran las otras regiones del mundo, en donde la aplicación plena de este concepto, trajo beneficios que contribuyeron al desarrollo económico en el largo plazo. De esas experiencias Argentina debería tomar nota y ponerlas en práctica.

6. Bibliografía

- ✓ BOUZAS, Roberto "Regional governance en el MERCOSUR". año 2005.
- ✓ NUGENT, Neill. "The Government and politics of the European Union". Editorial Duke, 6° Edición, 2006.
- ✓ PEREYRA, Darío M. "Comercio e integración en África: el rol de la Unión Africana". Tesis de maestría, Buenos Aires, 2007.
- ✓ RAVENHILL, John "APEC and the construction of Pacific rim regionalism" pag. 73. Cambridge University Press, 2001.
- ✓ UNCTAD "Economic Development in Africa. Trade performance and Commodity Dependence". 2004.

Páginas Web:

- ✓ Organización Mundial del Comercio: <http://www.wto.org>
- ✓ Comunidad Andina de Naciones: <http://comunidadandina.org>
- ✓ MERCOSUR: <http://www.mercosur.org.uy>
- ✓ Comisión Económica de la ONU para América Latina: <http://www.eclac.cl>
- ✓ Unión Europea: <http://www.europa.eu>

Diarios consultados

- ✓ La Nación, Argentina
- ✓ Buenos Aires Económico, Argentina
- ✓ El País, España

Notas

¹ La tríada está compuesta por EE.UU., la UE y el Sudeste Asiático. Entre estas regiones se concentra el 80% de los intercambios comerciales del mundo.

² Entre ellos se encuentran Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, San Cristóbal y Nevis, Surinam, y, Trinidad y Tobago.

³ Téngase presente que la región es un importante exportador de servicios (turísticos y financieros), por lo que el interés del CARICOM radica en gran parte en este sector.

⁴ Enfatizamos que este es un tímido comienzo, porque por ejemplo Uruguay está explorando las posibilidades de establecer un acuerdo comercial (aun no definido de qué tipo) con EE.UU. por lo que se deben emprender nuevas acciones en este respecto.

⁵ Roberto Bouzas ha publicado un trabajo que explica excelentemente este tema en profundidad. "regional governance en el MERCOSUR" Bouzas R. año 2005.

⁶ Aunque cabe aclarar que la cuestión de los subsidios agrícolas de la UE también constituyen otro de los puntos por los que la negociación está parada.

⁷ NUGENT, N. "The Government and politics of the European Union". Editorial Duke, 6° Edición, 2006. Pag. 116

⁸ Fuente: Sitio web oficial de la UE: www.europa.eu

⁹ Procedimiento mediante el cual algunas normas de la UE requieren de la aprobación conjunta del Parlamento europeo, el Consejo y la Comisión.

¹⁰ En este sentido, se vio reforzada la cooperación en materia financiera de los países de ASEAN al establecerse el Acuerdo de Cambios de ASEAN, mediante el cual los países establecieron mecanismos de compensación de saldos, y promovieron el uso de sus monedas en las transacciones intra-zona a fin de disminuir la vulnerabilidad de éstas frente a otras monedas como el Yen o el Dólar de EE.UU.

¹¹ RAVENHILL, John "APEC and the construction of Pacific rim regionalism" pag. 73. Cambridge University Press, 2001.

¹² Datos provistos por la división de estadísticas del FMI sobre la base de informes de los bancos centrales de los países de África.

¹³ El G 20 está integrado por: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, China, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, Egipto, El Salvador, Filipinas, Guatemala, India, Indonesia, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Perú, Sudáfrica, Tanzania, Tailandia, Venezuela y Zimbabwe.

¹⁴ A causa de esta propuesta mezquina es que surge el G 20 tras el fracaso de Cancún.

¹⁵ "Economic Development in Africa. Trade performance and Commodity Dependence". UNCTAD, 2004.

¹⁶ EE.UU. utiliza este tipo de subsidio al amparo de la Medida Global de Ayuda (MGA) que establece el Art. 1 del Acuerdo de Agricultura de la OMC. Se entiende por MGA el nivel anual, expresado en términos monetarios, de ayuda otorgada con respecto a un producto agropecuario a los productores de dicho producto. Sobre este tipo de subvenciones existen compromisos de reducción anual. En virtud del Art. 13 – la denominada cláusula de paz – se protege a los países que utilizan subvenciones que están en conformidad con el acuerdo para que no puedan ser cuestionadas al amparo de otros acuerdos de la OMC, como el acuerdo sobre subsidios y medidas compensatorias. Sin embargo, como se explicará más adelante en este trabajo, EE.UU. deberá modificar estos programas en virtud de las normas de la OMC.

¹⁷ Brasil vs. EE.UU. Documento DS 267/02 de la OMC.