

TLC
más que un tratado
de libre comercio

[Faint, illegible text]

Alberto Acosta y Fander Falconí, editores

TLC

más que un tratado
de libre comercio

**Donación de
FLACSO - Sede Ecuador**



**FLACSO
ECUADOR**



ILDIS

**FRIEDRICH
EBERT
STIFTUNG**

BIBLIOTECA - FLACSO - E C	
Fecha:	5 mayo 2005
Categoría:	
Procedencia:	
Clase:	
De quién:	FLACSO - Ecuador

© De la presente edición:
 FLACSO, Sede Ecuador
 Páez N19-26 y Patria,
 Quito - Ecuador
 Telf.: (593-2-) 2232030
 Fax: (593-2) 2566139
 www.flacso.org.ec

3209
 11972
 70

ILDIS-FES
 Av. República 500 y Diego de Almagro
 Edif. Pucará, 4to. piso
 Telf.: (593-2) 2562103
 Fax: (593-2) 2504337
 www.ildis.org.ec

ISBN: 9978-67-096-3
 Diseño de portada e interiores: Antonio Mena
 Imprenta: RISPERGRAF
 Quito, Ecuador, 2005
 1ª. edición: abril, 2005

ILDIS-FES y sus coeditores no comparten necesariamente las opiniones vertidas por los autores ni éstas comprometen a las instituciones a las que prestan sus servicios. Se autoriza a citar o reproducir el contenido de esta publicación siempre y cuando se mencione la fuente y se remita un ejemplar a ILDIS-FES

Índice

Presentación	9
Introducción	
El TLC, desempolvando el cuento del “libre comercio”	11
<i>Alberto Acosta y Fader Falconí</i>	
Primera parte	
La reflexión internacional	
Dos caminos distintos: tratados de libre comercio y procesos de integración	41
<i>Eduardo Gudynas</i>	
Diez años del TLCAN Su impacto en la economía de México	63
<i>Jorge A. Calderón Salazar</i>	
El TLC y la Comunidad Andina	107
<i>Germán Umaña Mendoza</i>	
El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos. Un modelo a evitar	133
<i>Claudio Lara Cortés</i>	

Segunda parte
La reflexión desde Ecuador

El tratado de Libre Comercio y el desarrollo humano	167
<i>Juan Ponce</i>	
Libre comercio, pobreza y desigualdad en el Ecuador	175
<i>Rob Vos y Mauricio León</i>	
La competitividad ecuatoriana: problema de fondo sin eco en el TLC	193
<i>Hugo Jácome</i>	
¿Será necesario importar (más) papas para hacer loco? Una reflexión a propósito del TLC	211
<i>Fander Falconí y María Cristina Vallejo</i>	
El empleo: talón de Aquiles del TLC	221
<i>Luciano Martínez</i>	
Acceso a medicamentos y propiedad intelectual en el TLC	231
<i>Iñigo Salvador Crespo</i>	
Las industrias culturales y TLC: ¿es posible una “excepción cultural” ecuatoriana?	245
<i>Mauro Cerbino y Ana Rodríguez</i>	

El TLC y la Comunidad Andina

Germán Umaña Mendoza*

En un tema tan polémico como es el de la comparación entre la Comunidad Andina y el TLC, buscar el equilibrio en su discusión no es nada fácil, puesto que siempre se corre el riesgo de estar en cualquiera de los extremos del polarizado debate ideológico al respecto. Les propongo abordar el tema desde la teoría, para ulteriormente, analizar el estado de situación y el porqué de esta relación bilateral, sus alcances y finalmente la situación que podríamos esperar hacia el futuro en la Comunidad Andina.

La convergencia y la divergencia¹

La teoría ortodoxa y dominante del comercio internacional plantea cómo con una mayor liberalización se aumenta el comercio mundial y, además, se cierra la brecha entre los países desarrollados y los en vía de desarrollo, puesto que los precios de los factores de producción tienden a igualarse entre países. En consecuencia, se tiende hacia la convergencia y hacia la especialización, todo esto último de acuerdo a la aplicación de los principios de las ventajas y los costos comparativos.

Los supuestos de este modelo (Solow, Hecksher, 1919; Ohlin, 1933) plantean la existencia de rendimientos constantes a escala y, por lo tanto, decrecientes sobre el capital. En consecuencia, una vez que se alcanza un

* Profesor Universidad Nacional de Colombia.

1 Umaña (2004)

cierto nivel de inversión y acumulación en las industrias, países y regiones más avanzadas, el factor abundante, que es el capital, fluiría hacia las regiones, industrias o países donde el salario es menor y las tasas de beneficio más atractivas, hasta el momento en que se igualen estas últimas y todo dependa de los logros particulares de cada región o país en materia de aumento de la competitividad y de los agentes económicos en productividad.

En el marco opuesto, la nueva teoría del comercio internacional, afirma que aunque el actual modelo de internacionalización y globalización de la economía conduce a un aumento acelerado del comercio mundial, al mismo tiempo reproduce un esquema de concentración del ingreso y las inversiones, ya no para países individualmente analizados, sino para las regiones con mayor dotación de factores (capital e inversiones, desarrollo de recursos humanos y progreso técnico), en detrimento de aquellas con un menor potencial. Gunnar Myrdal planteaba ya en 1950 el principio de la causación circular acumulativa, el cual genera círculos que tienden a autoalimentarse: en las zonas más ricas y actúa como un círculo virtuoso, mientras que en las pobres lo hace como uno vicioso que, en la mayoría de los casos, refuerza la condición de pobreza.

Los desarrollos posteriores de este principio tienen que ver con el análisis de la evolución de los flujos de capitales entre países, la inversión, el progreso técnico y la productividad.

En etapas de rápida evolución del progreso técnico (Kaldor), los rendimientos sobre el capital son crecientes a escala, lo que como resultado inevitable provoca que éstos permanezcan en los países y las regiones más desarrolladas y, evidentemente, en los sectores de mayor generación de progreso técnico se produciría una mayor inversión y acumulación de capital. La mayor inversión y el progreso técnico conducirán a aumentos sustantivos en la productividad del trabajo y en la global de los factores, mayor que el aumento en los salarios reales, por lo que no existiría ninguna justificación para que los capitales y el progreso técnico se desplacen a las regiones, países o industrias más atrasadas, aunque tengan más bajos salarios. Todo depende realmente del aumento de la productividad y, por obvias razones, el desarrollo del capital humano es inferior en éstas al de las regiones o sectores de mayor desarrollo.

El resultado es el de un aumento en la brecha de comercio, el ingreso y de inversión y, por lo tanto, se produce una divergencia antes que una convergencia.

Kaldor señala que las conclusiones de la teoría ortodoxa del comercio internacional descansan en supuestos abstractos, alejados de la realidad, en particular aquéllos que mencionan la existencia de funciones de producción para diversos productos que son iguales para diferentes regiones o países, así como la existencia de competencia perfecta y los rendimientos constantes a escala. Krugman (1994), por su parte, retoma en su análisis el concepto de rendimientos crecientes a escala y concluye que aquellas regiones o aquellos países que han especializado su producción y servicios, tendrán ventajas que se acrecentarán en el tiempo, lo que implicará la desindustrialización de los países de industrialización tardía, en razón a que no estarán en condiciones de competir con las exportaciones de las regiones y los países relativamente más adelantadas.

En esencia, se consolidan los países y las regiones más desarrolladas mientras convergen, en los niveles inferiores de desarrollo, los más pobres.

La discusión alrededor de estos dos extremos de la teoría nos permite también plantear la dicotomía que existe entre aquéllos que pretenden atribuir al mercado la fuerza de todo equilibrio, en relación con los que adelantan planteamientos que implican que en el comercio internacional deben aplicarse medidas de política para disminuir las diferencias entre los países y sus grados de desarrollo económico, puesto que el mayor poder de mercado de algunos puede llevar a asimetrías insalvables en la internacionalización de las economías.

¿En qué estamos?²

Para ordenar económicamente el sistema multilateral, al terminar la II Guerra Mundial se crearon el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. También se intentó constituir la Organización Internacional del Comercio (OIC), pero no fue posible debido a que algunos congresos nacionales, en particular el de Estados Unidos, se negaron a ratificarla; evolucionó entonces hacia el Acuerdo General de Aranceles y Tarifas (GATT), que sirvió como instrumento normativo pero no vinculante para regular el comercio mundial, especialmente el comercio de bienes. La Organización

Mundial del Comercio (OMC) –sucesora del GATT de 1947– nace en 1995, en el marco de la Ronda Uruguay.

Al final de la Ronda Uruguay no sólo se habían hecho avances en materia de liberalización de las mercancías sino que se habían logrado acuerdos sobre servicios, propiedad intelectual e inversiones, algunos acuerdos plurilaterales –como el de compras estatales–, y se había aprobado un complejo sistema vinculante para solucionar diferencias, que sustituiría al sistema de paneles no vinculantes del GATT, así como un marco institucional administrativo de los acuerdos.

Dentro de esa compleja arquitectura se estableció la liberalización parcial de los factores, así como diversas disciplinas, pero se hicieron excepciones para tratarlas en los acuerdos regionales: excepciones al principio de no discriminación que se manifiestan en la no aplicación de las cláusulas de nación más favorecida y de trato nacional. Esta es la base para continuar las negociaciones acerca de la ampliación de los mercados comunes y las uniones económicas y monetarias, y del libre comercio plurilateral (ALCA) o bilateral (con Estados Unidos).

La Organización Mundial del Comercio

El esquema comercial multilateral está en crisis. ¿Por qué?

En el ámbito multilateral, después de la Ronda Uruguay del GATT y la creación de la OMC, las negociaciones continuaron en diversos temas. En febrero de 1997 se aprobó un acuerdo sobre servicios de telecomunicaciones, en el que 69 gobiernos aceptaron una serie de medidas de liberalización con mayor alcance del que se acordó en la Ronda Uruguay. Ese mismo año, 40 gobiernos concluyeron las negociaciones sobre comercio en franquicia arancelaria de los productos de tecnología de la información, y 70 concertaron un acuerdo sobre servicios financieros que cubre más del 95% del comercio de servicios bancarios, seguros, operaciones con valores e información financiera. Estos fueron los últimos logros en el marco comercial multilateral. A partir de entonces el camino se tornó más complejo.

En el año 2000, se iniciaron nuevas conversaciones sobre agricultura y servicios, que se incorporaron a un programa de trabajo más amplio –el Pro-

grama de Doha para el Desarrollo—, aprobado por la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC que tuvo lugar en noviembre de 2001 en Doha, Qatar.

Ese programa contempla negociaciones y otros subprogramas de trabajo en torno de los aranceles a los productos no agrícolas, el comercio y el medio ambiente, las normas de la OMC sobre anti *dumping* y subvenciones, inversiones, política de competencia, facilitación del comercio, transparencia de la contratación pública, propiedad intelectual y otra serie de temas propuestos por los países en desarrollo debido a sus dificultades para aplicar los actuales acuerdos de la OMC.

Como ya mencionamos, en la OMC se pasó de la liberalización de mercancías contemplada en el GATT a la liberalización de factores —servicios, capital o inversión y compras públicas— y a definir disciplinas sobre propiedad intelectual y solución de controversias. No obstante, poco se ha avanzado en algunos temas esenciales: agrícola, medidas anti *dumping*, competencia, telecomunicaciones y servicios financieros, inversiones y liberalización de servicios personales, y otros relacionados con la sociedad de la información.

Los temas sensibles producen conflictos cada vez más álgidos. El fracaso de la reunión de Cancún obedeció ante todo a las profundas diferencias de intereses al interior de los países desarrollados y con los países en vías de desarrollo en torno a la agricultura; además, estos últimos se opusieron firmemente a un acuerdo sobre los “temas de Singapur” (inversiones, políticas de competencia, contratación pública, transparencia y facilitación del comercio). El plazo para finalizar las negociaciones era el 1 de enero de 2005, pero con el evidente fracaso de la Ministerial de Cancún, las negociaciones se aplazaron y el alcance de las mismas se ha redefinido hacia objetivos menos ambiciosos.

El Acuerdo de Libre Comercio de las Américas

En América, lo plurilateral también está en suspenso

Este acuerdo tiene dificultades, y su alcance, en caso de que avance, será mucho menor de lo que se pensaba inicialmente: la creación de un área de libre comercio en las Américas, sin ninguna restricción. Estas dificultades son las

mismas que llevaron al fracaso de la reunión de Cancún: la negativa de los países desarrollados –Estados Unidos, los países de la Unión Europea y Japón– a tratar el tema agrícola en lo que se refiere al apoyo interno, a las medidas de efecto equivalente y a los temas sanitarios; y las limitaciones que impuso el Congreso norteamericano para avanzar en la negociación de normas anti *dumping* y de normas de competencia. Además, varios otros países, especialmente Brasil y Argentina, que forman parte del Mercosur, son renuentes a ir más allá de las normas establecidas por la OMC en temas que son de interés para los países desarrollados del ALCA –propiedad intelectual, servicios, inversiones, compras estatales y solución de controversias– y a incluir en las negociaciones comerciales los temas relativos al nexo entre el comercio y las esferas laboral y ambiental. A su vez, Estados Unidos, ha planteado no eliminar la no discriminación y por tanto, la no aplicación generalizada de las cláusulas de nación más favorecida y del trato nacional.

A causa de las dificultades del ALCA como acuerdo “OMC plus”, lo máximo que se puede esperar de las negociaciones es un “ALCA Light”: la suma de varios acuerdos bilaterales que pueden llegar a convertirse en plurilaterales en algunas áreas básicas, y una liberalización de mercancías al final del período de desgravación.

No es casual que, en vista del escaso avance de las negociaciones en la OMC y en el ALCA, la estrategia alternativa norteamericana –en el ámbito multilateral y plurilateral– sea la de establecer acuerdos bilaterales. En agosto de 2003, Robert B. Zoellick, el negociador norteamericano, expuso la agenda comercial de su país y manifestó la intención de abandonar la estrategia multilateral:

“Cualquier decisión de la OMC requiere un consenso entre sus 144 miembros. Cualquier país (por cualquier razón política o económica) puede paralizar la Agenda de Doha. No aceptaremos pasivamente un veto al avance de Estados Unidos hacia la apertura de mercados. Deseamos alentar a los reformadores que favorecen el libre comercio. Si otros no desean avanzar, Estados Unidos avanzará con aquéllos que sí lo desean. Ha llegado el momento de que otros nos digan cuándo están listos para abrir sus mercados, de que presenten propuestas para la liberalización y de equiparar sus críticas con su compromiso”.

Y, con cierta modestia, el representante del imperio amenazaba: “Estados Unidos ha declarado claramente sus intenciones. Promoveremos el libre

comercio a nivel mundial, regional y bilateral, al tiempo que reconstruimos el apoyo al mismo en nuestro país”. Por supuesto, subrayaba las aspiraciones de Estados Unidos en los posibles acuerdos:

“Las políticas comerciales de Estados Unidos están ligadas a nuestros objetivos económicos, políticos y de seguridad más amplios. Para que sea sostenible en nuestro país, nuestra estrategia comercial necesita estar en línea con los valores y las aspiraciones estadounidenses.”

La Comunidad Andina y el Mercado Común del Sur

La Comunidad Andina se resquebraja y el Acuerdo Mercosur-CAN es una liberalización de mercancías tipo ALADI, no de liberalización de factores, y, hasta ahora, no ha conducido a la integración de un mercado común suramericano

La Comunidad Andina y Mercosur avanzaron en un tratado de libre comercio que no progresa en los diferentes temas de la OMC sino que, más bien, profundiza los convenios de complementación económica de la ALADI que atañen, casi exclusivamente, a aspectos relacionados con la liberalización de mercancías (programas de desgravación, origen y disciplinas) y a las estrategias de cooperación en materia de integración física. Este acuerdo no se puede concebir de ningún modo como una propuesta de mercado común y, debido a la limitación de los tópicos, su alcance tampoco se puede equiparar al del ALCA o al de un tratado con Estados Unidos.

En cuanto a la Comunidad Andina, es evidente que su unidad se ha resquebrajado y, pese a los mandatos de los presidentes, no continúa el avance hacia la creación del mercado común y, más bien, se corre el riesgo de que se mantenga lo que ya se definió en la unión aduanera y en los regímenes comunes de inversión y propiedad intelectual, como veremos más adelante.

Las preferencias unilaterales

Las preferencias unilaterales que se han otorgado tienen un alto grado de condicionalidad que se manifiesta en leyes y decretos nacionales, y se pretende que éstos se consoliden y rijan como un acuerdo internacional, lo que

constituiría una cesión de soberanía en los acuerdos bilaterales con Estados Unidos o en el ALCA.

Se ha argumentado que el acuerdo de libre comercio con Estados Unidos es un medio para asegurar el mercado norteamericano, puesto que las preferencias de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA) no se renovarán en 2006. La verdad es que los resultados en cuanto a penetración de mercados, diversificación de exportaciones, generación de exportaciones o inversiones han sido pobres y poco importantes³.

Además, en el ATPDEA se definieron requisitos de elegibilidad con diversas obligaciones y condiciones que los países beneficiarios debían cumplir para disfrutar de los beneficios, entre ellas las siguientes: que el país receptor de los beneficios no tenga un régimen comunista; que no haya nacionalizado ni expropiado bienes de inversionistas o ciudadanos de Estados Unidos; que no haya anulado ningún acuerdo vigente; que respete los derechos de propiedad intelectual; que no haya desconocido decisiones de arbitraje en favor de ciudadanos de Estados Unidos; que al menos sea parte de un acuerdo que considere la extradición de ciudadanos estadounidenses; que esté adoptando mecanismos para reconocer internacionalmente los derechos de los trabajadores; que cumpla las obligaciones de la OMC; que esté cooperando en el establecimiento del ALCA o cualquier otro acuerdo de libre comercio con Estados Unidos; que haya certificado un plan antinarcóticos; que forme parte de convenios contra la corrupción y apoye a Estados Unidos en la lucha contra el terrorismo internacional. Por otra parte, diversos productos del país beneficiario deben pasar una prueba de sensibilidad que demuestre que no afectarán la producción interna de Estados Unidos.

En suma, quienes aún piensan que el ATPDEA otorga preferencias en forma unilateral no deben perder de vista las condiciones impuestas para ser elegibles o mantenerlas. De ser aceptadas en un tratado bilateral, se renunciaría a la soberanía en materia de propiedad intelectual, compras públicas, subsidios y solución de controversias (tribunales de arbitramento). Por su parte, la ayuda norteamericana para combatir el narcotráfico y terrorismo es una espada de Damocles en cualquier negociación comercial.

3 Ver Umaña (2004c)

El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos

La firma del TLC podría convertirse en un acuerdo de adhesión a los tratados comerciales que Estados Unidos ya ha firmado con algunos países en el mundo.

En el contexto que hemos descrito, debido a las dificultades de la OMC, del ALCA y de la Comunidad Andina, y a la culminación del Acuerdo de la Comunidad Andina con Mercosur en 2003 y en lo que va de 2004, el gran reto que la CAN enfrentará en materia de política comercial en este año y en el primer semestre de 2005 es la negociación del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y resolver la dicotomía entre una mayor integración económica en su interior o, simplemente, acoger de manera plena la estrategia del bilateralismo.

La nueva estrategia y los aspectos institucionales⁴

La dicotomía

Es necesario aclarar la dicotomía de la estrategia de la CAN: O, pretende consolidar un proyecto de mercado común, para armonizar las políticas internas, liberar los factores, negociar conjuntamente con terceros y definir mecanismos que garanticen la equidad y el equilibrio de la integración; o, simplemente, profundiza el ALCA y suscribe el tratado bilateral, que sólo busca la libre circulación de factores y establecer disciplinas que perfeccionen lo que se negoció en la OMC.

Existen diferencias sustanciales en cuanto al marco jurídico de los acuerdos de libre comercio y de los acuerdos de integración. Mientras que en los primeros se regulan detalladamente todas las materias, y se deja un margen muy reducido a las entidades administradoras, en los segundos se trata de lo que se conoce como “tratados marco”, que establecen los principios fundamentales y los instrumentos para llevarlos a la práctica, pero dejan gran libertad a las autoridades administradoras de los acuerdos, que en muchos casos tienen poder de decisión propio no sólo para ejecutarlos sino también para interpretarlos. Mientras que en los acuerdos comerciales se establece un

4 Umaña (2004b) Resumen de algunos resultados.

sistema de solución de controversias basado en árbitros, en los acuerdos de integración avanzados se establecen tribunales que, a semejanza del derecho contencioso administrativo de los países miembros, tienen facultades para garantizar la legalidad de las decisiones que toman los organismos comunitarios y sancionar las violaciones a los compromisos adquiridos por los Estados miembros.

Diferencias en el marco institucional

Mercados comunes y zonas de libre comercio

En la OMC es posible avanzar por grupos de países mediante los acuerdos de integración, con base en las excepciones a las cláusulas de nación más favorecida y al trato nacional contenidas en los diferentes acuerdos. En ese marco se ha avanzado en la creación de mercados comunes y de zonas de libre comercio totales o parciales.

Los países de la CAN pretenden constituir un mercado común, son miembros de zonas de libre comercio parciales con otros países de Latinoamérica (ALADI); negocian el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas y algunos de ellos avanzan en la constitución de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos de Norteamérica.

Ahora bien, ¿se puede servir a dos señores? Los mercados comunes que aspiran a convertirse en uniones políticas, económicas y monetarias, y a mantener una política exterior conjunta, tienen cuatro propósitos básicos: establecer políticas comunes o armonizar las políticas internas, liberalizar los factores, negociar conjuntamente con terceros, y buscar la equidad y el equilibrio en sus resultados.

El establecimiento de políticas comunes o su armonización se orienta fundamentalmente a perfeccionar el mercado común y la unión aduanera, a un régimen común de inversiones y de capitales, de servicios, de propiedad intelectual, de competencia, de circulación de personas, de convergencia macroeconómica y de normas relacionadas de negociación con terceros países. La liberalización total de factores en el territorio común implica la libre circulación, sin ninguna restricción, de bienes, capitales, servicios y personas.

En este marco descrito, se inserta la Comunidad Andina.

En el otro extremo se encuentra el modelo de zonas de libre comercio. En este caso no se busca la armonización de políticas, sino generar un *statu quo* en materia de liberalización de bienes, servicios, capitales, personas y normativas de control, y los países pueden ir más allá de lo que se negoció en la OMC.

En esta forma de integración se propone una liberalización total de factores, con excepción del trabajo, manteniendo o profundizando las normas multilaterales. No es casual entonces que los principios rectores de estos acuerdos correspondan a los de la OMC, a los que se añade un plus, con base en las excepciones al trato nacional y a la cláusula de nación más favorecida que este esquema multilateral prevé para los acuerdos de integración. Pero no se contempla nada referente a negociaciones con terceros ni a política comercial ni, en general, a una política exterior común.

Desde el punto de vista teórico, aquí se inscriben el ALCA y los tratados de libre comercio, como el que se negociará con Estados Unidos.

La Comunidad Andina y los posibles tratados de libre comercio

Para evaluar los efectos institucionales y la participación democrática, en esta sección analizamos la estructura institucional del único acuerdo que busca constituir un mercado común, y de las zonas de libre comercio, plurilaterales (ALCA) o bilaterales (tratado de libre comercio con Estados Unidos).

La Comunidad Andina ha intentado replicar un esquema institucional democrático, no siempre con éxito.

El poder ejecutivo está conformado por el Consejo Presidencial Andino, el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y la Comisión de la Comunidad Andina. El Consejo Presidencial traza los grandes lineamientos y orientaciones políticas del proceso, el Consejo de Ministros decide la política exterior común, y la Comisión toma todas las decisiones sobre comercio e inversiones.

El poder legislativo está constituido por el Parlamento Andino, que puede ser elegido popularmente en cada Estado miembro, aunque no es así en todos los países, y desempeña una función fiscalizadora más que legislativa, pues ésta última se delegó al órgano ejecutivo.

El órgano jurisdiccional de la Comunidad Andina es el Tribunal Andino de Justicia, al que pueden recurrir los gobiernos y los ciudadanos para hacer cumplir los mandatos del Acuerdo de Cartagena y las decisiones del órgano ejecutivo.

El órgano técnico y ejecutivo es la Secretaría General, cuyas funciones esenciales son las de velar por el cumplimiento del Acuerdo de Cartagena y sus desarrollos, hacer propuestas y dar apoyo técnico a los países miembros. La labor financiera está a cargo de la Corporación Andina de Fomento (CAF) y del Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR), que prestan apoyo en las crisis financieras y de balanzas de pagos, financiamiento y cooperación.

La participación de la sociedad civil y de la población, aunque es a todas luces insuficiente, se manifiesta en los consejos Laboral Andino y Consultivo Empresarial, así como en convenios sobre salud y educación.

¿Qué estructura institucional se espera que tengan el ALCA y los tratados de libre comercio con Estados Unidos? En las negociaciones hay una intensa participación de los poderes ejecutivos y de sus representantes. El conjunto de reglas que se apruebe será en general esdrúsculo, y el papel del órgano ejecutivo se limitará a evaluar y administrar.

El poder legislativo, junto con los parlamentos nacionales, sólo podrá aprobar o reprobar los resultados de la negociación entre los ejecutivos. Es decir, únicamente decidir si se permanece o no en el ALCA y se mantiene o no el tratado bilateral, sin cambiar nada.

En Estados Unidos se aprobó el mecanismo de la "vía rápida", mediante el cual el Congreso norteamericano autorizó al ejecutivo para entablar negociaciones, con fuertes limitaciones, sobre todo en materia de competencia comercial, como resultado de un amplio debate nacional. En nuestros países, "la vía rápida" no es producto de ningún debate, simplemente es un mandato constitucional y legal. Por supuesto, después de aprobados los acuerdos, los legislativos no tendrían ninguna función.

En la esfera jurisdiccional se tiende a emplear tribunales de arbitramento internacionales, en desmedro del poder judicial de cada país, después de cumplir ciertos procedimientos formales, para resolver las controversias en los casos en que intervenga capital externo, surjan conflictos comerciales o de interpretación de las normas negociadas en el ALCA o el tratado bilateral. También se propone emplear paneles como los del GATT, que a dife-

rencia de los de la OMC no tendrían carácter vinculante. Esta es la base de la seguridad jurídica de esos acuerdos: justicia privada en vez de tribunales supranacionales.

Nada se habla sobre mecanismos estructurales para contribuir a eliminar las diferencias en los niveles y grados de desarrollo, ni de mecanismos de participación de la sociedad civil.

El esquema que hemos descrito es el posible marco institucional del ALCA y del TLC. Como se puede observar, mientras que los mercados comunes constituyen una cesión supranacional de la soberanía para establecer una democracia ampliada y crear las instituciones correspondientes, en los acuerdos de libre comercio tipo "OMC plus" la seguridad jurídica de todas las determinaciones específicas que se aprueben en los acuerdos descansará en la privatización de las instituciones.

Son entonces modelos dicotómicos e irreconciliables. Fuerzas encontradas sobre cuya magnitud e influencia se definirá en gran parte nuestra estrategia de integración.

La geopolítica de la Comunidad Andina⁵

Situación actual de la Comunidad Andina

Las condiciones actuales de desarrollo de la Comunidad Andina implican la necesidad de tomar decisiones en política comercial que determinarán hacia el futuro las orientaciones estratégicas de profundización o no del mercado común y de sus relaciones con terceros países.

En primer lugar, son indudables los avances que se han producido hacia la consolidación definitiva de la unión aduanera, no solo en lo referido a la definición de un arancel externo común que, aunque imperfecto, cubre un alto porcentaje de la protección al comercio regional en relación con terceros países, en particular por el alto grado de convergencia entre Colombia y Venezuela, países que representan por sí solos alrededor de las dos terceras partes del comercio en la subregión; sino que, además, existe en este tópico una real coherencia con la normativa internacional, al reconocer las diferen-

5 Umaña (2004d)

cias en los diferentes grados y niveles en el desarrollo entre los países miembros del Acuerdo, puesto que a Bolivia se le reconoce su condición de país mediterráneo y al Ecuador, excepciones que implican preferencias arancelarias con respecto a terceros países, un poco menores.

La realidad es que entre estos cuatro países existe un compromiso para no modificar unilateralmente los aranceles, los dos países más desarrollados de la región tienen unas tarifas en la práctica idénticas y el comercio al interior de la comunidad es sustancial, especialmente creándose comercio en productos con valor agregado y en manufacturas. El Perú, por su parte, suscribió la Decisión 535 sobre arancel externo común, lo que implica un nivel de armonización arancelaria entre los cinco países que alcanzaría el 62% de las partidas arancelarias. Sin embargo, la fecha de entrada en vigencia se aplazó hasta el año 2005.

En segundo término: desde el punto de vista de la armonización de las legislaciones aduaneras y comerciales, así como de la liberalización del comercio de servicios y mercancías, el avance también es sustantivo. Se han definido políticas comunes en propiedad intelectual, inversiones y existe una política común entre tres países en cuanto a mecanismos de estabilización de bandas de precios. Adicionalmente, los progresos en liberalización del flujo de personas y el dotar de una dimensión social a la integración, son reales. En ese contexto, puede afirmarse que desde el punto de vista de la unión aduanera y progresos hacia el mercado común los avances son evidentes.

En consecuencia, la definición de un programa con el objeto de profundizar en el perfeccionamiento de la unión aduanera y el mercado común, tendría como base un acervo real y si a lo anterior se suma el desarrollo institucional robusto como es la existencia de una organización interestatal desarrollada (Comisión, Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, Secretaría General, Tribunal Andino de Justicia, Parlamento Andino, Corporación Andina de Fomento, Convenios de Educación, Salud, Educación, Consejos laboral y Empresarial, etc.), no parecería existir dudas sobre la fortaleza de un proceso de integración que, con sus avatares, parece ser consistente con una relativamente sencilla profundización en el largo plazo.

Sin embargo, lo que parecería evidente debe ser observado desde la óptica de las definiciones de la política comercial de los países miembros del acuerdo de integración, puesto que es real la existencia de factores internos y externos que afectan la posible consolidación.

La Economía política de la integración andina

Negociaciones con otros países latinoamericanos

Con el marcado y evidente proceso de los países miembros de avanzar hacia la denominada integración abierta, con la suscripción de acuerdos bilaterales con otros países latinoamericanos se pretende consolidar la integración. Sin embargo, en la medida en que las negociaciones no han sido comunes se evoluciona con diferentes programas de liberalización del comercio de bienes y, por lo tanto, distorsiones en costos y precios que en ocasiones dan lugar a distorsiones en el mercado ampliado lo que, como resultado, conduce a dificultades temporales en la zona de libre comercio y a la aplicación de correctivos que se manifiestan ya sea por vía de la obligatoriedad del pago del arancel externo común para la incorporación de materias primas o insumos que se exportan en forma de producto terminado a la subregión o, mediante la aplicación de derechos compensatorios, acordes con la normativa andina.

De otra parte, surgen nuevas circunstancias que se caracterizan en las negociaciones que se adelantan en la actualidad con terceros países, las cuales han sido discutidas y analizadas por los representantes gubernamentales.

Comunidad Andina y el Mercosur

En primer término, la negociación entre la Comunidad Andina y MERCOSUR es, en esencia, un acuerdo de liberalización del comercio de mercancías. Aunque los programas de desgravación arancelaria son diferentes para cada país, es de suponer al final del período de liberalización una convergencia. Las dificultades que se presenten podrían ser consideradas temporales y parte de una geometría variable que contempla la diversidad económica pero, al final se desembocará en una igualdad de condiciones. También es evidente que lo decidido no atenta contra procesos de armonización de disciplinas en materia comercial ni contra el fortalecimiento de la institucionalidad. Además la integración sudamericana conlleva cada vez más propuestas en lo político que fortalecen su identidad como proceso, como la de la creación de la Comunidad Sudamericana.

Los tratados de libre comercio con Estados Unidos

Un segundo tipo de acuerdos están determinados en lo particular por las negociaciones que se adelantan con Estados Unidos de Norteamérica, donde las principales variables a analizar tendrán que ver con los efectos que esta zona de libre comercio tendrán sobre la Comunidad Andina y, con la preeminencia o no de los resultados de la negociación, tanto sobre la normativa, la institucionalidad, como la liberalización que allí se alcance.

En esencia, el ámbito del posible análisis sobre política comercial deberá contemplar que éste será un acuerdo de nueva generación que incluiría liberalización de factores (mercancías, servicios, inversiones, compras del sector público), establecimiento de disciplinas y límites a las políticas públicas y de integración, mecanismos generales y particulares sobre solución de diferencias, éstos últimos especialmente en los aspectos relativos a las inversiones en bienes, servicios financieros y de telecomunicaciones.

Además, propiedad intelectual en todo aquello que no se encuentra normado por la OMC. Se encuentra por definir si el acuerdo de libre comercio irá más allá del ADPIC suscrito en la OMC, tanto en patentabilidad, derechos de autor como en observancia y relación con los avances que se produzcan en la OMPI. Estos aspectos necesariamente deberán ser analizados con relación a las decisiones que en esta materia se han tomado en la Comunidad Andina.

En lo pertinente a la unión aduanera y a los servicios, lo cierto es que los TLC con EE.UU., se diferencian de los acuerdos que se han suscrito con el MERCOSUR y con otros países latinoamericanos no solo en su cobertura sino en el hecho que uno de los socios no se encuentra en principio interesado en participar en un acuerdo bilateral como es Venezuela y otro se encuentra en calidad de observador (Bolivia).

De otra parte, si se definiese un marco jurídico bilateral y no plurilateral, tal y como ha sido planteado por los norteamericanos, las velocidades de negociación y la misma suscripción simultánea con Colombia, Ecuador y Perú podría tener diferentes velocidades y tiempos.

En ese contexto, no se tendría un período de tiempo claramente definido de convergencia en la apertura comercial, ni en la armonización de disciplinas y solución de controversias lo que podría dificultar en el futuro un posible plan de trabajo que se definiera para el perfeccionamiento de la

unión aduanera y del mercado común, especialmente en materia de servicios y compras del sector público.

En consecuencia, estos acuerdos podrían debilitar la decisión política sobre la necesidad o no de notificar la unión aduanera y los acuerdos de servicios y, fortalecer los planteamientos de conservar tan solo una zona de libre comercio, con mecanismos correctivos frente a las imperfecciones de mercado que puedan derivarse de las diferencias arancelarias, las normativas aduaneras y un menor grado de armonización de las políticas comunes.

El posible acuerdo de asociación con la Unión Europea

La Comunidad Andina avanza hacia el inicio de negociaciones para un acuerdo de asociación con la Unión Europea. Hasta ahora la exigencia para la apertura de las negociaciones por parte de esa zona económica ha sido la del fortalecimiento de la unión aduanera y, en general, de la integración económica en el camino hacia un mercado común.

Es necesario anotar que al parecer los resultados del TLC con Estados Unidos podrían conocerse durante el primer trimestre del 2005, lo que permitiría identificar claramente los límites o ventajas para la profundización del mercado común y la definición del programa de trabajo que se decida presentar en la OMC para los próximos diez años, especialmente en materia de perfeccionamiento de la unión aduanera.

Pero, de otra parte, el posible resultado de las rondas de consultas para la iniciación de las negociaciones con la Unión Europea, podría hacer necesaria la aceleración del cronograma y de los compromisos de la profundización de la integración, como condición para una negociación conjunta de los cinco países con dicho esquema de integración.

Es objetivo decir que los resultados de la negociación con Estados Unidos por parte de tres de los cuatro países andinos, se constituirán en una fuerza centrífuga que debe ser evaluada en su real magnitud para aplicar los correctivos que sean necesarios, mientras que la negociación con la Unión Europea podría significar la fuerza centrípeta equilibrante para ratificar políticamente los objetivos de la integración, los que, en las directrices en lo comercial, se han mantenido, hasta ahora, por parte del Consejo Presidencial Andino, que además se reforzarían con la creación propuesta para este año de la zona sudamericana.

Escenarios Alternativos

Escenarios alternativos aunque hasta ahora poco claros, son los del relanzamiento de las negociaciones del ALCA y la extensión de las preferencias del ATPDEA. El primero, aunque se produjera implicaría un recorte de lo que inicialmente se planteó en esa zona de libre comercio, especialmente en lo pertinente a agricultura, inversiones, propiedad intelectual, compras del Estado y solución de controversias, temas que estarían de todas maneras sujetos a los avances de la Ronda Multilateral de Doha y a los entendimientos que han sido propuestos.

El segundo, podría ser el resultado de una extensión de las negociaciones de los tratados bilaterales, puesto que de todas maneras el tema de la responsabilidad compartida en la lucha contra las drogas continúa y continuará vigente en la relación entre ambas regiones.

Las orientaciones políticas

En el contexto descrito, la pregunta de fondo se refiere a la conveniencia y urgencia de profundizar o no la integración andina. Sin embargo, la pregunta debe ser contestada más en el nivel político que en el técnico puesto que, como hemos analizado, en la Comunidad Andina se plantea el debate sobre si es necesario avanzar mucho más allá que la zona de libre comercio. Hasta ahora, las directrices políticas en el Consejo Presidencial Andino han ratificado la orientación hacia la consolidación de la unión aduanera y el mercado común. Sin embargo, la distancia entre estas directrices y el avance de los trabajos que se adelantan en el nivel técnico por parte de las instancias en que participan los países miembros en lo comunitario es, en ocasiones, realmente importante.

Por lo tanto, en un asunto fundamental como lo es la profundización de la Comunidad Andina hacia la definitiva consolidación del mercado común, deben asegurarse los mecanismos para el cumplimiento de las directrices políticas, tanto por parte del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores (en lo político) como por parte de la Comisión.

Por lo anterior, la definición de un programa y plan de trabajo de estricto cumplimiento, como directriz orientadora durante los próximos diez

años, no solo permitiría fortalecer la integración sino que aseguraría, adicionalmente, hacer compatible nuestro esquema de integración con la normativa multilateral en desarrollo. Aunque es evidente que en ese último contexto, no existe en muchas materias avances relevantes, lo cierto es que, por el contrario, la Comunidad Andina podría avanzar de manera sustantiva en aspectos que aun no se encuentran bajo la tutela de la normativa multilateral, tal y como lo demuestran, por ejemplo, algunas jurisprudencias del Tribunal Andino de Justicia en aspectos relativos a la aplicación de medidas comerciales en relación con terceros países.

Todos los temas mencionados y algunos otros como competencia y control a las prácticas desleales de comercio, constituyen la base de una negociación que por la magnitud de los posibles TLC, determinará el futuro de nuestro modelo de desarrollo; el patrón de especialización y los resultados del largo plazo de nuestras economías. Y ¿la sociedad qué dice al respecto?

Algunos sectores se oponen a los TLC, más por olfato que por tacionalismo. Faltando menos de tres meses para el fin de las negociaciones todavía se discute en los TLC cuál debe ser el nivel de transparencia en los adelantos en las negociaciones y cuál el grado de confidencialidad.

Mientras tanto, la sociedad en su conjunto se entera de muy poco o no se entera de nada. Se compromete el futuro de las naciones y de la integración económica andina en círculos de tecnócratas, en algunos casos bien capacitados e intencionados y, en otros no, pero siempre tecnócratas.

La relación de la sociedad civil con las negociaciones del TLC está limitada por ahora a los mecanismos de diálogo existentes entre los gobiernos individualmente considerados y los sectores que ellos determinen como representativos de la sociedad civil en cada país.

En la Comunidad Andina, por decir lo menos, los representantes de los consejos consultivos empresarial y laboral andinos participan con derecho a voz en las negociaciones técnicas y políticas que se dan a lo largo del proceso de toma de decisiones. También se registró un amplio proceso de concertación para la adopción de la estrategia subregional de biodiversidad en el que se hicieron presentes diversos sectores de la sociedad civil de los países andinos, incluidos los pueblos indígenas y otros grupos de interés especial. Ello no es suficiente para asegurar una democracia participativa pero por lo menos se logra un mínimo de transparencia.

A manera de conclusión:**Los riesgos de los TLC para la Comunidad Andina**

Del análisis presentado es relativamente evidente plantear riesgos que las negociaciones en los TLC podrían implicar dicotomías en algunos aspectos que irían en contravía con los avances de la Comunidad Andina. Así tenemos:

- Se busca profundizar la liberalización de factores –mercancías, servicios, inversiones, compras del Estado– y de disciplinas, especialmente en materia de propiedad intelectual y solución de controversias, que se inició en la Ronda Uruguay y se acentuó con la creación de la Organización Mundial del Comercio. En los tratados bilaterales poco se tienen en cuenta los intereses de los países en desarrollo que se han defendido ante esa organización y se tiende, más bien, a negociar aspectos propuestos por los países desarrollados, en los que no ha sido posible avanzar en los ámbitos multilateral y plurilateral.
- Los temas que se propone negociar se refieren a la “seguridad jurídica”, eufemismo que no significa más que establecer límites máximos al ejercicio de las políticas públicas, límites que son más amplios para Estados Unidos, que no sólo refuerza así su capacidad y su poder para ejecutar políticas discrecionales, sino que impone a otros países, la ampliación de la apertura de sus mercados y de sus legislaciones, y asegura que no puedan dar marcha atrás en la redefinición de sus políticas comerciales y de integración económica en otros ámbitos, por injustos o perjudiciales que hayan sido hasta ahora los resultados de esas políticas.
- Los tratados de libre comercio reducen aún más el papel de los estados nacionales y de sus instituciones. Se cede la soberanía nacional en muchos aspectos, no en instituciones supranacionales sólidas como las de la Comunidad Andina o la posible comunidad sudamericana, sino en estructuras privadas, especialmente en la solución de conflictos relacionados con el capital extranjero y la propiedad intelectual; mientras que nada se dice de temas fundamentales para los países en desarrollo, como la liberalización del flujo de personas y las migraciones. Las antiguas

instituciones y organizaciones sociales, nacionales o andinas, saldrán del escenario, y allí quedará un solo actor: la justicia privada.

- El tratado es un retroceso de la democracia real, restringe la libertad de los ciudadanos y de las autoridades del país o de otros acuerdos de integración, para elegir democráticamente, en un futuro cercano, su propia manera de insertarse en la economía global. Los demás acuerdos comerciales de integración, la constitución y las leyes se convertirán en anacronismos jurídicos que sólo se podrán aplicar en las áreas que no figuren en las cláusulas del tratado que se firme. Y, como lo que se negocia es demasiado, la democracia será muy poca. El poder de decisión quedará en manos de expertos y técnicos que juzgan inevitable el curso actual de las tendencias económicas y que el mundo sea manejado por los representantes de fuerzas económicas abstractas, el capital multinacional, las pequeñas elites nacionales y los tecnócratas.
- Las negociaciones bilaterales constituyen una elección por la peor opción en el marco de la globalización. Se prefiere el yugo de una negociación bilateral, antes que los pesos y contrapesos de las negociaciones multilaterales o plurilaterales. Hacen el juego al unilateralismo norteamericano, menos interesado en los temas comerciales que en integrar a los países latinoamericanos en su bloque hegemónico, en definir sus patrones de especialización, en encuadrarlos en su estrategia geopolítica y en alejarlos de sus propias opciones integracionistas. La posibilidad de crear una América Latina unida en un mercado único, en una asociación política, como la pensaron Bolívar y Martí, se alejará aún más, para acoger los valores estadounidenses y la inclinación comercial anglosajona, que fascinan a nuestras elites, incapaces de afianzar valores y visiones propias y, por supuesto, carentes de identidad nacional.

Muy pronto los críticos me acusarán de ser enemigo del libre comercio. La verdad, y la confieso abieramente, la globalización no es mala ni buena en sí misma. Son anacrónicas las posiciones que buscan cerrar las economías. La internacionalización de las economías es necesaria. Lo que no puedo aceptar es que bajo el manto de un defensa falaz del libre mercado, se acen-túe la competencia imperfecta, que se refuercen las estructuras de monopo-

lio u oligopolio, que se centralice y se concentre el capital, que se ignoren las evidentes diferencias en los niveles y grados de desarrollo de los países y de sus regiones, que se desconozca la necesidad de crear mecanismos compensadores, y que se encubra el interés de unos pocos bajo el manto del interés nacional. Algunas consecuencias son las siguientes:

- Para los países en desarrollo, el eje de esta crisis es la agricultura, los avances asimétricos que se produjeron en la Ronda Uruguay y las desequilibradas propuestas que se han hecho en la de Doha, especialmente en los temas de la denominada “Agenda de Singapur”, en inversiones, propiedad intelectual y compras del sector público. Para avanzar realmente, es necesario corregir los desequilibrios que favorecieron a los países desarrollados en la Ronda Uruguay, poner a la salud por encima de la propiedad intelectual, definir normas claras de competencia comercial y no contradecir las normas de libre mercado, manteniendo barreras cualitativas e innumerables excepciones que constituyen barreras no arancelarias para la penetración de los mercados. Los países andinos que negocian el TLC no puede renunciar a los puntos esenciales de la agenda multilateral de los países en desarrollo para negociar únicamente aquello que interesa a Estados Unidos.
- En liberalización de mercancías, es indudable que la negativa de Estados Unidos a negociar las ayudas internas y otras medidas de efecto equivalente en el sector agropecuario implica una profunda distorsión anticompetitiva en el mercado interno norteamericano, y bloquea nuestras exportaciones. En reciprocidad, la Comunidad Andina debe asegurar, en toda circunstancia, la posibilidad de aplicar medidas equivalentes que protejan nuestro mercado y permitan volver a los niveles arancelarios consolidados en la OMC, así como mantener la libertad para manejar los mecanismos de estabilización de las bandas de precios establecidas en el área andina.
- La negociación en bienes industriales y no industriales en lo que corresponde a las legislaciones anti-*dumping*, de competencia comercial y en materia sanitaria, debe ir mas allá de lo que se logró en la OMC, asegurando que Estados Unidos no apliquen barreras no arancelarias, y que

se controle el abuso de la posición dominante de mercado que ejercen las multinacionales, aceptando que la normativa comercial del tratado y la andina pueda aplicar los controles necesarios. Es necesario, además, eliminar los contingentes que limitan el acceso de cualquier exportación agrícola o industrial al mercado norteamericano, y establecer salvaguardias automáticas, que se apliquen hasta los niveles arancelarios consolidados en la OMC, ante daños evidentes a la producción andina o nacional.

- En el tema de propiedad intelectual hay que controlar la biopiratería, respetar los conocimientos tradicionales, fijar excepciones en las industrias culturales, no aceptar ninguna ampliación de la patentabilidad, protección a la información no divulgada o los derechos de autor, y mantener la libertad de acción con respecto a la Ompi y los avances que allí se negocien. Estados Unidos debe adherirse a los tratados o convenios multilaterales en materia de biodiversidad. Hay que mantener las legislaciones nacionales sobre piratería sin asumir nuevos compromisos. Además, es prioritario que la salud de la población esté por encima de los intereses monopólicos de las multinacionales y de las normas de propiedad intelectual. También se debe fortalecer un control eficaz, de las prácticas anticompetitivas derivadas del control monopólico que otorgan las patentes o los derechos de autor.
- En cuanto a las compras del sector público y servicios, es esencial lograr un acceso real y sin ninguna restricción a los mercados de Estados Unidos, sin excepciones geográficas ni administrativas. De no ser así, la Comunidad Andina debe contemplar sus sensibilidades regionales y actuar en reciprocidad, estableciendo excepciones y restricciones de la misma naturaleza.
- Hay que mantener la libertad para adoptar medidas de control de los capitales e inversiones de portafolio, con el fin de reducir el riesgo frente a choques externos. Además, no se debería aceptar la protección a la inversión antes de establecerse en los países andinos. Las inversiones en servicios se deben mantener en el capítulo correspondiente y no en el de inversión, pues de otra forma se renunciaría en gran medida a la aplicación de políticas públicas en la integración.

- Los servicios se deben negociar con base en una lista positiva hasta que Estados Unidos eliminen las excepciones regionales o estatales. De otro modo, la lista negativa se convertiría en una limitante a las negociaciones entre los países andinos.
- Liberalizar el modo 4 de prestación de servicios (personales), clarificar las políticas de migraciones y no aceptar ninguna limitación al otorgamiento de visas para prestación de servicios profesionales, y establecer un mecanismo de solución de diferencias en esta materia. Hay que fijar excepciones en salud, industrias culturales y educación, y no aceptar ninguna limitación en las políticas de compras estatales y servicios, como ocurre en los niveles estatales de Estados Unidos.
- Debido a las diferencias de los grados y niveles de desarrollo, se deben crear fondos estructurales, financiados por Estados Unidos, para compensar los efectos perjudiciales del acuerdo, especialmente en materia de reestructuración y reconversión empresarial, recalificación laboral, apoyo a las regiones subnacionales más perjudicadas y fomento a la pequeña y mediana empresa y hacerlos extensivos en el caso en que se causen distorsiones en la Comunidad Andina.
- Se debe crear una comisión administradora del tratado que evalúe, con criterios claramente definidos y correctivos automáticos, los efectos sobre el bienestar, la distribución del ingreso, los precios de los medicamentos, agroquímicos, etcétera, para adoptar medidas que atenúen el desequilibrio de los resultados del tratado o se propongan cambios en lo que se ha negociado.

Podría enumerar otros puntos que harían menos desequilibrada la negociación, por ejemplo, que los estándares de la negociación de la Ronda Uruguay en materia de propiedad intelectual son exagerados, como el plazo de monopolio que se concede para recuperar la inversión en invención y desarrollo.

En suma, el TLC podría ser una profundización equilibrada de lo que no se ha negociado en lo multilateral. Si se acogiesen puntos como los expuestos, la sociedad tendría que pensarlo y reflexionar sobre las ventajas del

tratado. Aunque habría costos, su cumplimiento implicaría una nueva forma de concebir la globalización y la inserción internacional de nuestra economía en el mercado mundial y se constituiría en la base de una posible profundización de la integración andina y sudamericana en el contexto de una globalización más justa y equilibrada.

Bibliografía

- Heckscher, Eli (1919) "The effect of Foreign Trade on the Distribution of Income". *Ekonomisk Tidskrift*, Vol. 21: 497-512.
- Krugman, Paul (1994) *Rethinking International Trade*. IMT Press
- Ohlin, Bertil (1933) *Interregional and International Trade*. Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Umaña M., Germán (2004a) "Convergencia o divergencia: Estado Nación o Integración". Santa de Bogotá: Universidad Nacional, Julio.
- _____ (2004b) "La Asimetría del Comercio. El TLC Colombia y Estados Unidos". Santa Fe de Bogotá: Universidad Nacional de Colombia y otros.
- _____ (2004c) "Efectos del ATPA y el ATPDEA en los países de la Comunidad Andina". Lima: Plades – CLA
- _____ (2004d) "Compatibilidad de la unión aduanera andina con el Artículo XXIV del GATT de la OMC y el Artículo V del AGCS.". Trabajo realizado para la Secretaría General de la Comunidad Andina. Noviembre.