

INTEGRACIÓN REGIONAL

UNA MIRADA CRÍTICA

Grupo de Trabajo CLACSO

Integración y Unidad Latinoamericana



CLACSO

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales
Conselho Latino-americano de Ciências Sociais

#6-7

Octubre-Noviembre **2019**

EN ESTE NÚMERO

Introducción

FOCO: AMERICA LATINA.

EL ESTALLIDO SOCIAL Y LAS CRECIENTES DESIGUALDADES EN CHILE.

Consuelo Silva Flores.

DOSSIER: “RELACIONES UNION EUROPEA – AMERICA LATINA”.

ACUERDO UE-MERCOSUR: ¿SEÑAL DE PRAGMATISMO O SUBORDINACIÓN?

Julián Horassandjian.

ACUERDO UE — MERCOSUR: NUESTRA POSIBILIDAD DE DESARROLLO EN JUEGO.

Ramiro I. Bertoni.

ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA EN LOS ÚLTIMOS 15 AÑOS.

Galo Larenas D.

LA PROMESA DE LA DIVERSIFICACIÓN DE EXPORTACIONES: EVIDENCIAS A PARTIR DE LOS ACUERDOS DE ASOCIACIÓN CON LA UNIÓN EUROPEA.

Luciana ghiotto.

UNION EUROPEA — MERCOSUR. UN ACUERDO EN CLAVE ELECTORAL QUE DAÑA EL INTERÉS NACIONAL.

Jorge Taiana.

LA CELAC: ¿UN PROYECTO DE INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA O UNA PLATAFORMA DE NEGOCIACIÓN CON LA UNIÓN EUROPEA?

Francisco Javier Leyva Ortiz.

¿AGRO PARA EL MERCOSUR, INDUSTRIA PARA LA UNIÓN EUROPEA?

Sergio Carpenter.

EN LA CUERDA FLOJA, ACUERDO COMERCIAL ENTRE EL MERCOSUR Y LA UNIÓN EUROPEA.

Ariel Noyola Rodríguez.

AMÉRICA LATINA E UNIÃO EUROPEIA NAS POLÍTICAS EDUCACIONAIS — SOCIEDADE DO CONHECIMENTO OU SOCIEDADE DA DOMINAÇÃO.

Aline Cristina de Assis Moraes.

INTRODUCCION

El Grupo de Trabajo de “Integración regional y unidad latinoamericana”, es una iniciativa que surgió hace más de 10 años con la intención de aportar en el debate teórico y político de los procesos de integración regional que se estaban gestando durante en este periodo. El rol de la academia, de los centros de estudios y de las organizaciones sociales ha sido relevante para incorporar una perspectiva integral y crítica en el análisis acerca de estos procesos.

Recientemente, en el mes de noviembre, fue aprobada la renovación de este Grupo de Trabajo en el marco de la convocatoria 2019-2022 promovida por CLACSO; por lo que tendremos la oportunidad de seguir investigando

y aportando a la discusión de alternativas para la integración regional de América Latina y el Caribe.

Para esta etapa nos hemos propuesto avanzar en profundizar en la investigación de las realidades nacionales, subregionales y regionales, dentro de un contexto global más incierto. Así como también, fortalecer el debate teórico sobre América Latina y el Caribe en la perspectiva de la construcción de alternativas ante la crisis de la integración regional.

Nos concentraremos en el análisis de la coyuntura latinoamericana y caribeña considerando las implicancias de la crisis económica mundial y el aumento de la competencia. Además, procuraremos visibilizar las prácticas

e iniciativas de cooperación sur-sur en la región a nivel global.

Hasta ahora, el quehacer de nuestro Grupo de Trabajo se ha reflejado fundamentalmente en publicaciones de libros y artículos en revistas. Sin embargo, en el último periodo hemos impulsado la publicación de boletines, los que han contado con la participación activa de investigadores miembros e investigadores externos.

Actualmente, este Grupo de Trabajo cuenta con 47 investigadores (as) miembros de 15 países de América Latina y el Caribe y es coordinado por Consuelo Silva Flores (Chile).

EL ESTALLIDO SOCIAL Y LAS CRECIENTES DESIGUALDADES EN CHILE

CONSUELO SILVA FLORES
FLACSO - CHILE

Todo comenzó como un reclamo por el alza en la tarifa del metro, bajo el lema “evadir no pagar, otra forma de luchar” los estudiantes secundarios se movilaron durante varios días logrando la adhesión de una parte importante de los usuarios del transporte metropolitano, uno de los más caros de América Latina. Esta fue “la gota que rebalsó el vaso” y que dio paso a un fuerte estallido social que no fue previsto ni por personeros de gobierno ni por analistas políticos. Lo interesante de todo este proceso, es que surgió de forma espontánea, sin liderazgos políticos ni sociales y se amplió rápidamente a todas las ciudades importantes del país. La irrupción de la profunda indignación en el pueblo chileno dejó en evidencia una diversidad de demandas sociales, acompañadas a veces de acciones de violencia. Ellas van mucho más allá de lo coyuntural y son un contundente reclamo a más de 30 años de crecientes desigualdades, de abusos y de rabia acumulada. En lo que sigue expone algunas de estas desigualdades.

i).- Salarios.

De acuerdo a las cifras del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), durante el 2018 la mitad de los ocupados percibió ingresos iguales o menores a 400 mil pesos mensuales (aprox. USD 540), que son un 25% superior al salario mínimo. A lo anterior, debemos agregar la enorme brecha por género de 27% en desmedro de las mujeres que, aunque menor que años anteriores, continúa evidenciando una profunda desigualdad salarial. Por su par-

te, los trabajadores por cuenta propia obtienen \$ 213 mil (aprox. USD 290) como ingreso mediano mensual.

Otro aspecto que preocupa, son las extensas jornadas de trabajo que se deben cumplir semanalmente (45 horas en el sector privado), pero en la práctica la mayoría de los trabajadores se aproximan a las 50 horas, una de las jornadas más extensas entre los países de la OCDE.

En cuanto al sector informal, el número de trabajadores que realizan estas tareas superó al 30% de la fuerza laboral en 2018, lo que significa que 1 de cada 3 personas en edad de trabajar recibió algún tipo de ingresos por trabajos sin un contrato y, por tanto, sin prestaciones sociales.

En este escenario de bajos salarios y extensas jornadas, los trabajadores están condenados al alto endeudamiento. Esta situación se ha acentuado en los últimos años, provocando que el presidente del Banco Central alerte respecto “a situaciones apremiantes, como el hecho de que un 20% de los hogares tiene una relación de deuda a ingreso mensual que equivale a seis veces el ingreso y una carga financiera o relación de servicio de deuda superior al 30% de sus ingresos mensuales” (EMOL, 05/11/2019).

Otro elemento que provoca desazón, ha sido el significativo aumento de las licencias médicas por trastornos mentales, tales como depresión, ansiedad, estrés y desgaste laboral. Durante 2018, este tipo de patologías alcanzó 944 mil permisos o licencias y, representa un alza del 53% en 5 años. Según los expertos, “este aumento es reflejo del estilo de vida que lleva la mayoría de los chilenos: largos horarios de trabajo, cargando responsabilidades y con expectativas de éxito laboral cada vez más alta” (EMOL, 09/08/2019).

ii).- Pensiones.

Si bien Chile alcanza importantes niveles de afiliación en materia de pensiones (83%), sólo la mitad de ellos cotiza regularmente. Las tasas de reemplazo y/o montos mínimos de pensiones están muy lejos de las prometidas al inicio del sistema (70%). Las mujeres se jubilan con una pensión que alcanzaría el 42% de las remuneraciones de los últimos 10 años y la de los hombres a un 52%.

El sistema privado de AFP ha entregado por largo tiempo pensiones extraordinariamente bajas, las que en promedio se ubican por debajo del salario mínimo, correspondiente a \$ 301.000 mensuales (aprox. USD 410). Así también lo hacen el sistema antiguo en extinción (Instituto de Previsión Social) y, particularmente, el pilar solidario a través de la entrega de la Pensión Básica Solidaria (PBS) y del Aporte Previsional Solidario, equivalente a casi un tercio del salario mínimo.

En términos más precisos, según datos oficiales, a diciembre de 2018 el 50% de los jubilados que recibieron una pensión de vejez, obtuvieron menos de \$ 151.000 mensuales (aprox. USD 205). Esta situación empeora aún más para las mujeres, que reciben una pensión menor a \$ 138.000 mensuales (aprox. USD 188). En ambos casos, ya se ha sido incorporado el beneficio de Aporte Previsional Solidario.

Contrario a estas pensiones absolutamente indignas, las utilidades de la AFP se han mantenido en todos estos años con altas rentabilidades. Tanto es así que entre enero y septiembre de 2019, alcanzaron \$ 401.874 millones (aprox. USD 551 millones), superando así a las obtenidas en el mismo periodo del año anterior.

Esta agresiva desigualdad es la que ha generado la indignación profunda de la población.

iii).- Salud.

Un sinnúmero de problemas caracteriza al sector salud. Sin embargo, lo fundamental es que se trata de un modelo de atención público y privado, basado en seguros que segrega a sus afiliados por ingresos y riesgos. Por una parte, el seguro público denominado Fondo Nacional de Salud (FONASA) y, por otra, el privado a través de Instituciones de Salud Previsional (ISAPRES). Evidentemente, en FONASA se encuentra el 80% de la población, que coincide con los que perciben menores ingresos, mayores riesgos de enfermedades y de mayores rangos etarios. En contraste, las ISAPRES aglutinan sólo a un 20% de la población, con mayores ingresos, jóvenes y con baja presencia de enfermedades o sanos.

La atención pública de salud arrastra problemas de baja dotación de médicos generales y de especialistas, incapacidad de los hospitales para absorber la demanda de los pacientes,

largas listas de espera para cirugías, ausencia de insumos y medicamentos, entre otros.

Por su parte, la atención privada enfrenta problemas de judicialización por alza de precios de los planes de salud, baja cobertura, barreras de entrada por preexistencias y el acceso restringido a centros de salud.

Un problema transversal es el alto gasto de bolsillo en salud y, en particular, en medicamentos, los que son los más caros de América Latina. De hecho, nuestro país alcanza un gasto en medicamentos de 35,1%, lo que supera ampliamente el promedio de los países miembros de la OCDE.

UN NUEVO CONTRATO O PACTO SOCIAL

Ante el estallido social, el Gobierno ha intentado responder con mayor represión (Estado de Emergencia bajo el mando de las Fuerzas Armadas) y

una escuálida agenda social, la que está muy lejana de las expectativas ciudadanas. Una muestra clara de la incapacidad para comprender las demandas de la población.

Un diagnóstico que es compartido por la mayoría, es que la desigualdad se ha transformado en una violación de los derechos humanos. Por ello, es que enfatizan la necesidad de rescatar aquellas dimensiones públicas que son necesarias para acabar con ellas: educación, salud, pensiones, entre otras. Sin embargo, en tan amplia la gama de desigualdades que afectan a la población, que todas ellas se pueden sintetizar en una sola frase: “un nuevo contrato social”.

Nos encontramos en un momento en que Chile requiere que surja lo antes posible un nuevo contrato o pacto social (una nueva Constitución) a través de los mecanismos que la tradición democrática contempla bajo un ambiente o clima social libre de presiones.

ACUERDO UE-MERCOSUR: ¿SEÑAL DE PRAGMATISMO O SUBORDINACIÓN?

JULIÁN HORASSANDJIAN
UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

El entendimiento alcanzado entre la Unión Europea (UE) y el Mercosur en las negociaciones mantenidas durante más de 20 años fue exhibido como un logro que reivindica la liberalización de las economías en medio de las tendencias proteccionistas de época. Este “acuerdo estratégico” que concretaría una zona de libre comercio entre ambas partes tiene lugar en una coyuntura global dónde el sistema multilateral se encuentra estancado, en parte debido a que su principal articulador, Estados Unidos, ha pasado a ser un actor disruptivo y además por la emergencia de fuertes nacionalismos que han definido una agenda de política comercial agresiva. En medio de este reacomodo de piezas en el tablero mundial, la UE ha dejado de ser un aliado incondicional de Estados Unidos en materia comercial y militar, ha encontrado su competitividad tecnológica e industrial amenazada por el dinamismo del Asia-Pacífico y ha concentrado su atención en la cuestión del Brexit y las fuerzas nacionalistas de extrema derecha que han ganado peso en el continente. Por el lado del Mercosur, ha predominado en la visión de sus dos países más grandes un supuesto pragmatismo sintetizado como la necesidad de flexibilizar el proceso de integración en pos de avanzar en una “inserción inteligente” y recuperar su rol en el mundo.

En este sentido, resulta apremiante

avivar el debate sobre el modelo de inserción internacional del bloque Mercosur, teniendo en cuenta su carencia de políticas comunes en diversas áreas y las excepciones que se han consolidado como duraderas en lo referente a lograr el libre comercio intrabloque así como las listas nacionales de “perforaciones” al Arancel Externo Común. Desde este punto de partida, el arribo a buen puerto de las negociaciones sobre un acuerdo de tipo “Norte-Sur” donde se contempla no sólo el capítulo de comercio de bienes sino también el amplio espectro conocido como de Nueva Generación u OMC-plus, puede constituir un potencial desbalance para la región con menor desarrollo relativo.

EL REGRESO DEL “REGIONALISMO ABIERTO”.

Desde una perspectiva que dé cuenta de los avances y retrocesos que han tenido lugar en las negociaciones UE-Mercosur puede observarse el viraje que ha experimentado el bloque sudamericano en cuanto a la elección de sus socios extrarregionales. Durante la etapa en que se priorizaron políticas de carácter neo-desarrollista (2003-2012), aún sin lograr modificar la matriz productiva-exportadora, la UE parecía ofrecer poco atractivo ya que se situaba como uno de los mercados más competitivos en bienes industriales y en los sectores que se buscaba relanzar o apoyar su despegue. Mientras que desde el lado europeo el proteccionismo del sector agropecuario ha sido una constante y sus intereses ofensivos han quedado evidenciados en la búsqueda de liberalizar mercados para el ingreso de sus manufacturas, servicios y áreas en las que ha pretendido inclinar la balanza a su favor como lo son las compras públicas, la protección de inversiones y los derechos de propiedad intelectual

(tanto en lo referente a la industria farmacéutica como a las llamadas Indicaciones Geográficas).

El retorno a una política exterior aperturista y vertebrada a través del aprovechamiento de las ventajas comparativas estáticas por parte de los países del Mercosur tiene lugar en una coyuntura muy distinta a la de los noventa, dónde se había dado el primer acercamiento entre ambos bloques. Desde el gobierno argentino y el brasilero se vuelve a ver con buenos ojos la inserción internacional como proveedores de bienes primarios al promover la desregulación de los mercados, dejar de priorizar la integración con socios regionales y buscar mayor relacionamiento con países desarrollados. Este modelo buscaría sentar vínculos externos que tengan correlato con las políticas liberales a nivel doméstico utilizando el Mercosur como vehículo para las negociaciones con otros países o grupos de países (Corea del Sur, Canadá, EFTA). En este escenario, el cierre del acuerdo está relacionado con la intención eminentemente política de aferrarse a un orden que se encuentra en crisis y poder garantizar la apertura de dichos mercados aún en condiciones desventajosas o bien, a costa de exponer sectores productivos y realizar concesiones que pueden poner en riesgo la propia capacidad de desarrollo del Mercosur. Este carácter de urgencia que tiñó el último tramo del proceso de negociaciones explica en gran parte la resolución de intereses, aparentemente irreconciliables, en un breve lapso y sin contar con la debida transparencia, debate y análisis de sus potenciales consecuencias.

UN BREVE ANÁLISIS DEL ACUERDO.

Según los términos conocidos a través de fuentes oficiales, la UE saldría beneficiada al incorporar una vasta zona

geográfica, en especial por el mercado brasileño, a su área desprovista de aranceles y donde sus empresas pueden beneficiarse en condiciones de libre competencia (para algunos sectores “más resguardados” como el automotriz a partir de un plazo de hasta 15 años). El Mercosur contará con la posibilidad de exportar una cantidad mayor de bienes agropecuarios, aunque concentrados en pocas partidas, mientras que los productos más “sensibles” han sido incorporados a través de un sistema de cuotas (azúcar, etanol, sector cárnico). Ahora bien, este patrón de intercambio comercial irá en detrimento de una potencial diversificación del aparato productivo de los países del Mercosur y del propio comercio intrabloque debido a las preferencias otorgadas a los insumos y productos terminados de la industria europea. Esta característica de complementación intra-industrial es de los puntos más riesgosos del acuerdo porque incluso en los plazos de desgravación diferenciales definidos (según cada sector) resulta poco probable una reconversión estructural que pueda aminorar asimetrías en la competencia directa con los sistemas de innovación europeos. Por lo tanto, en el capítulo de comercio de bienes, es discutible que el Mercosur genere un intercambio superavitario en el corto plazo, pero más aún en el largo plazo por el deterioro de los términos de intercambio de las commodities en relación con las manufacturas de origen industrial. En los términos anunciados, el acuerdo tendería a profundizar los perfiles exportadores que se vienen replicando, en lugar de favorecer una transferencia de capacidades y conocimientos. Por lo que, no sólo se estaría exponiendo la base industrial de los países del Mercosur sino además cercenando posibilidades de desarrollo de ramas productivas que puedan incorporar valor agregado creciente (tanto en composición de

escalas como en el incentivo a I+D).

En cuanto a la cláusula de “trato nacional” que igualaría las condiciones para empresas europeas que participen en licitaciones públicas y prestación de servicios, la diferencia de competitividad provocaría un resultado similar al del comercio de bienes. Por lo pronto, si el acuerdo entra en vigor los ganadores netos en el Mercosur pasarían a ser los exportadores de productos agrícolas con bajo o nulo procesamiento, mientras que los sectores generadores de mayor y mejor empleo se verían afectados, posiblemente de forma irreversible. Las firmas transnacionales europeas obtendrían la posibilidad de competir en forma directa aún sin la instalación de plantas productoras en zona Mercosur. En los rubros farmacéuticos y de venta de patentes, la UE se posicionaría en una condición muy ventajosa como poseedor de derechos de conocimiento al haber reglado su protección y usufructo. Es así que la preeminencia de la decisión política de los ejecutivos del Mercosur por sobre un necesario análisis del impacto económico y social sobre la materialización del área de libre comercio, parece haber conducido a cerrar un acuerdo que refuerza las asimetrías estructurales entre ambas regiones.

En resumen, la disparidad en términos de competitividad en la producción de manufacturas de medio y alto valor agregado pone de relieve la capacidad de las principales fábricas europeas de inundar los mercados de los países del Mercosur, al mismo tiempo que inhibe la producción local y desalienta la inversión en sectores productivos demandantes de empleo calificado. En este sentido, la reciente convergencia política en el Mercosur se ha abandonado de un sesgo pro-mercado que puede comprometer en gran medida la posibilidad de desarrollo autónomo de la región, consolidando de esta mane-

ra un patrón primario-exportador y aumentando aún más la brecha de estos países respecto a la frontera tecnológica mundial. Por lo tanto, se trata de un caso de subordinación centro-periferia en lugar de, como exteriorizan los altos cargos del Mercosur, una “inserción inteligente” o de haber maniobrado con mayor pragmatismo en la escena mundial. En un contexto de mayor competencia tecnológica y guerra comercial, la elección de socios extrarregionales por parte del Mercosur debería tener en cuenta su situación de vulnerabilidad inicial, ante la falta de cohesión económica y de políticas a nivel interno, y posterior para evitar negociar acuerdos que pueden aumentar un intercambio asimétrico y estrechar sus márgenes de autonomía. En definitiva, la concreción del área de libre comercio sería una regresión significativa para el Mercosur en su dimensión estratégica y estaría comprometiendo el futuro de los esquemas de integración a nivel latinoamericano.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- BEMBI, M; BIANCO, C; COSTA, A (2018). “El trilema del Mercosur. Políticas nacionales, integración económica y relacionamiento externo”. En Vázquez, M. (Ed.): El Mercosur. Geografía en disputa.
- BIANCO, C; ESPAÑOL, P; FUNDACIÓN Grupo Efecto Positivo; Larisgoitia, A; Marchini, J.; Ghiotto, L; Paikin, D; Peña, F; Perelmutter, T. (2018): “La actualidad de las negociaciones entre la Unión Europea y el MERCOSUR: Una peligrosa forma de “volver al mundo””, Buenos Aires: Fundación Friedrich Ebert, Agosto 2018.
- BIANCO, C. (2016), “Acuerdo Mercosur-Unión Europea: el nuevo Pacto Roca-Runciman, pero sin la carne”,

Coyuntura y Desarrollo, CABA, N° 369, pp. 28-38.

CEPAL (2018): "El rol del MERCOSUR en la integración regional", Boletín de Comercio Exterior del MERCOSUR, N° 1 (LC/TS.2018/112), Santiago, 2018.

HABOBA, S. ET AL (2018) "Hacia el acuerdo de Asociación birregional MERCOSUR-UE. Proceso de negociación y factores condicionantes". Revista Electronica Iberoamericana, Vol. 12, n°1, 2018. En internet disponible en: https://www.urjc.es/images/ceib/revisita_electronica/vol_12_2018_1/REIB_12_01_Art4.pdf

[HTTPS://EUROPA.eu/rapid/press-release_QANDA-19-3375_es.htm](https://europa.eu/rapid/press-release_QANDA-19-3375_es.htm). Acceso 31 de Agosto de 2019.

[HTTPS://WWW.CANCILLERIA.gob.ar/acuerdo-mercosur-ue/resumen-de-contenidos-del-pilar-comercial](https://www.cancilleria.gob.ar/acuerdo-mercosur-ue/resumen-de-contenidos-del-pilar-comercial). Acceso 18 de Agosto de 2019

SILVA FLORES, C; NOYOLA RODRÍGUEZ, A; KAN, J. (COORDINADORES) (2018): "América Latina: Una integración regional fragmentada y sin rumbo", Buenos Aires, CLACSO.

ACUERDO UE – MERCOSUR: NUESTRA POSIBILIDAD DE DESARROLLO EN JUEGO.

RAMIRO L. BERTONI

UNIVERSIDAD NACIONAL DE QUILMES Y UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

Analizando los datos actuales del comercio bilateral por grandes rubros entre la UE y el MERCOSUR (ver artículo de Sergio Carpenter en este Boletín)

o incluso los saldos por nivel tecnológico (Olivera, M y Villani D. -2017)- y Mondino y Rampinini, -2019-), es claro que el intercambio evidencia una relación muy similar a la que ha sido caracterizada como Centro-Periferia. Sin embargo, las promesas en las oportunidades comerciales de la liberalización recíproca se basan en que la UE es un mercado de 500 millones de personas con un PIB per cápita de 34 mil dólares y que representa casi un tercio de la demanda mundial de bienes y servicios (BID, 2019). La pregunta es en qué medida las rebajas arancelarias en manufacturas de origen industrial (MIOI) y la facilitación para cumplir normas técnicas y fitosanitarias, incrementarán nuestras exportaciones industriales. Dado que no se han difundido datos oficiales de impacto, de un estudio de equilibrio general es claro que las ganancias en manufacturas son sólo para la UE, y en cuanto al incremento de las exportaciones de Argentina y Brasil, estas se concentran en sectores primarios o de las MOA, (Bianco, C. 2016).

Así, serían los sectores de MOI de la Argentina y Brasil son los que mayor reestructuración deberán enfrentar, y no sólo por la falta de protección en sus propios mercados frente a las manufacturas europeas, sino adicionalmente, por la pérdida de acceso preferencial en los mercados de sus socios del Mercosur, hacia donde cada uno de ellos dirige la mayor proporción de las exportaciones de estos productos, y de mayor complejidad en particular. Incluso, las ganancias en bienes primarios, amén de que en ciertos casos los cupos ofrecidos son menores al comercio actual (Mondino y Rampinini, 2019), deberán actualizarse periódicamente a la evolución de las normas y/o restricciones europeas de medidas sanitarias o fitosanitarias -centradas en el principio precautorio- sobre productos alimenticios.

A esto se suma que la UE mantiene su sistema de subsidios al agro –incluso lo reforzaría para atenuar el impacto sobre posibles “perdedores”-, lo cual además de dificultar el ingreso de ciertos productos regionales -aún en ausencia de aranceles- los excedentes estructurales en productos como aceite de oliva o vinos podrán dirigirse hacia nuestros mercados con mayor facilidad por la liberalización comercial.

Por otra parte, una vieja aspiración de la UE en sus políticas comerciales a nivel global es el acceso sin restricciones a las materias primas. Este objetivo se habría cumplido en gran medida, dado que solo en un pequeño listado de productos se podrá mantener retenciones y acotadas en su magnitud, y en la gran mayoría deberán ser eliminadas de acuerdo a un cronograma. Esto condiciona severamente la posibilidad de fomentar la agregación de valor a las materias primas locales mediante retenciones diferenciales a las exportaciones y también el desacople del precio de ciertos alimentos, frente a ingresos per cápita tan dispares entre los bloques.

Por su parte, la UE en sus informes de difusión sobre el Acuerdo, destaca que gracias a la liberalización se podrá acceder a los mercados de bienes finales -maquinaria, autos, autopartes, productos farmacéuticos, etc.- en donde el Mercosur contaba con aranceles, entre el 20 y el 35%, que hacían prohibitivo el ingreso de exportaciones europeas (UE 2019)¹. Respecto a las expectativas que el Mercosur pueda ingresar autopartes o

¹ En este sentido, se deberá analizar en detalle también el nivel de flexibilidad de las reglas de origen acordadas -teniendo en cuenta que serían auto declarativas- y evaluar que los compromisos adquiridos en facilitación del comercio, al buscar minimizar las demoras en las transacciones, no se convierta en un debilitamiento asimétrico de los controles necesarios en nuestros países que poseen menores capacidades burocráticas y tecnológicas.

vehículos a la UE, es clara la desventaja en escalas frente a México, dado que este país accede tanto a Estados Unidos como al viejo continente (este tema se desarrolla con mayor detalle en Bertoni, 2019).

Más allá de los bienes y los temas de acceso a mercado, en los temas regulatorios (propiedad intelectual, compras públicas, servicios, empresas el Estado, etc.) aparecen visiones opuestas sobre las consecuencias de lo acordado (que aún no se conocen en detalle). Así, el BID, relaciona la mejora de las inversiones a las mejoras institucionales: “Quizás más importante aún es el impacto potencial en términos institucionales. El acuerdo brindará certidumbre legal y mejorará el clima de negocios, aumentando el atractivo de los países miembros del Mercosur como destino para la IED”.

Otras fuentes hacen referencia a que adoptar las mejores prácticas institucionales y estándares técnicos, incluso mejorará el funcionamiento general de nuestras economías. Sin embargo, estos compromisos que son OMC-plus podemos verlos como una reducción del Policy Space, quedando nuestros países con menores márgenes de acción para implementar políticas de desarrollo. En dicha línea la CEPAL-2019- señala: “...se requiere un análisis cuidadoso de las restricciones que podría plantear el acuerdo con la Unión Europea en materia de compras públicas, propiedad intelectual, y otros instrumentos de política industrial y tecnológica”.

Frente al debilitamiento del multilateralismo comercial, expresado en el acuerdo MERCOSUR -UE pasa a tener al menos dos lecturas. Una claramente negativa, y es que la oportunidad de recuperar Policy Space gracias a la debilidad de la OMC se está perdiendo al tomar estos compromisos con la UE, en un Acuerdo tendrá activo un ágil sistema de Solución de

Controversias. La otra mirada, apunta a que, en este debilitamiento de las reglas multilaterales y la posibilidad de recrudescimiento de la discriminación y el proteccionismo, es clave para el Mercosur garantizarse un acceso preferencial a unos de los mayores mercados del mundo.

Si bien ambos enfoques son atendibles, creemos que los resultados en la arena comercial –desindustrialización y accesos condicionados en bienes agropecuarios – y la reducción de Policy Space por los compromisos OMC Plus, configuran el peor escenario. Ante esto, se tornan cruciales a las alternativas que se pudiesen dar a uno y otro lado del Atlántico en torno a la ratificación de los Acuerdos, más allá que del lado Sudamericano existe un Acuerdo tácito que se pondrían en marcha a medida que los países lo ratifiquen. Así, y en caso de ratificarse por parte de la UE, a pesar del traspié en el parlamento de Austria y las tensiones por la actitud del gobierno de Brasil frente a los incendios del Amazonas, el probable cambio de gobierno de la Argentina y su intención de revisar ciertos puntos del el Acuerdo antes de ratificarlo, podría enfrentar no solo la negativa europea, sino un cierto asilamiento frente a la ratificación de los otros socios del Mercosur, lo cual presenta un escenario complicado. Sin embargo, si las tensiones en Europa demoran la ratificación, podrían esperarse cambios políticos en Brasil y la emergencia de un nuevo tablero en el Mercosur.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.

BERTONI, R. (2019). “Acuerdo Mercosur-UE: Un Acuerdo de dudosa conveniencia y escenarios alternativos complejos”. FLACSO, Argentina. Blog del área de Relaciones Internacionales.

BIANCO, C. (2016). “Acuerdo Mercosur-

Unión Europea: el nuevo Pacto Roca-Runciman, pero sin la carne”. Revista FIDE.

BID (2019). “Acuerdo Mercosur – Unión Europea”, Nota Técnica N° IDB-TN-01701. Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe Sector de Integración y Comercio. Banco Interamericano de Desarrollo. Autores Azevedo, B.; Angelis, J.; Michalczewsky, K.; y Toscani, V.

CEPAL 2019. “Boletín de comercio exterior del MERCOSUR”. –Resumen- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago.

OLIVERA, M. Y VILLANI D. (2017). “Potenciales impactos económicos en Argentina y Brasil del acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y la Unión Europea” Ensayos de Economía N° 50. enero-junio.

MONDINO, L. Y RAMPININI, A. (2019) “Acuerdo Mercosur – Unión Europea. Inter-regionalismo del Siglo XXI”, Informe del Centro de Estudios Económicos y Sociales Scalabrini Ortiz (CESO).

UE TRADOC (2019). “EU - MERCOSUR Trade Agreement”. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/june/tradoc_157954.pdf

ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA EN LOS ÚLTIMOS 15 AÑOS

GALO LARENAS D.

EL MITO DEL DISTANCIAMIENTO

El gobierno de Rafael Correa impulsó en 2015 la adhesión de Ecuador al Acuerdo Multipartes con la Unión Europea, el mismo que se suscribió en 2016. Desde el discurso, la decisión se justificó principalmente en el hecho de que la negociación era necesaria para mantener las preferencias arancelarias de los productos ecuatorianos en ese mercado. Sin embargo, también se conocía sobre la nueva realidad que afrontaba la economía nacional para ese año luego de la estrepitosa caída del precio del petróleo que hizo disminuir el crecimiento económico a apenas el 0,3%. En este contexto, lo que los ecuatorianos leyeron sobre esta decisión, fue el intento del Gobierno por impulsar una apertura comercial que busque dinamizar una economía que empezaba ya a sufrir estancamiento. El acuerdo aseguraba, en principio, la liberalización inmediata del 99,7% de la oferta exportable histórica del país en productos agrícolas y el 100% de los productos industriales. De esta manera se buscaba hacer un contrapeso a la falta de apertura de nuevos mercados que el Gobierno aducía estar impulsando pero sin mayores resultados.

Aunque la decisión haya afectado y beneficiado de manera particular a determinados productos, las cifras muestran más bien que la relación comercial con la Unión Europea en su conjunto no sufrió mayores cambios tras la suscripción del acuerdo. Lo que es más: el comportamiento del flujo

comercial con Europa mantuvo siempre una tasa de crecimiento, misma que fue variable tanto antes como durante la administración de Rafael Correa y hasta la firma del Acuerdo Multipartes (es decir, el período comprendido entre 2005 y 2015).

En definitiva, la tesis que manejan los sectores de izquierda que se opusieron a la medida, y por la cual acusaban al gobierno de un supuesto viraje hacia la derecha por buscar un nuevo acercamiento con el mercado europeo, en realidad ocultaba el hecho de que hasta ese momento, no había existido nunca tal distanciamiento entre Ecuador y Europa y que las relaciones comerciales siempre gozaron de muy buena salud.

TABLA N° 1. FLUJO COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA Y TASA DE CRECIMIENTO

(en millones de dólares)

Años	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Flujo comercial	2.309	2.646	3.039	3.694	3.635	4.046	4.945	5.340	5.884	5.932	5.185	4.628	5.651	5.747
Tasa de crecimiento		14,60%	14,90%	21,60%	-1,60%	11,30%	22,20%	8,00%	10,20%	0,80%	-12,60%	-10,70%	22,10%	1,70%

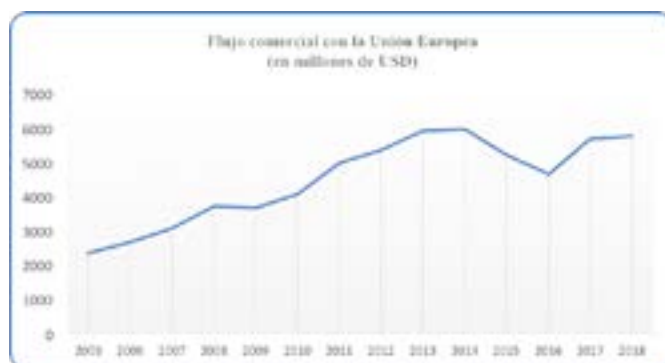
Lo que se observa es que en el período que comprende los tres primeros años de gobierno –esto es entre 2006 y 2008– el crecimiento del flujo comercial con la Unión Europea es constante y registra un alza de casi 7 puntos en el año 2008 frente al crecimiento del 2007. Tras sufrir un repentino decrecimiento de -1.6% en el año 2009, se recupera nuevamente entre 2010 y 2011, alcanzando su pico máximo de 22,2% que hasta este momento, no ha sido superado.

Entre 2012 y 2014 el crecimiento

experimenta una ralentización y un estancamiento para luego sufrir una importante caída y decrecer en más del 10% entre 2015 y 2016, los años en que precisamente el acuerdo estaba siendo negociado y bajo análisis de la Unión Europea. Ya con el acuerdo vigente, las cifras son ambivalentes: Correa cierra la relación comercial con la Unión Europea con esas cifras negativas, a inicios de 2017. Sin embargo, estando ya Lenin Moreno en el poder, las cifras mejoran nuevamente cerrando el año con un histórico crecimiento del 22,1% (el segundo más alto en todo el período analizado), para caer drásticamente de nuevo en 2018 a un pobre 1,7%.

Este comportamiento observado desde la entrada en vigor de los nuevos términos comerciales establecidos con el Acuerdo Multipartes, pone en duda la afirmación de que haya en efecto dinamizado las relaciones comerciales entre los Estados miembro

de la Unión Europea y el Ecuador. Bajo el mismo análisis, también se observa que si bien los años de vigencia del Acuerdo muestran un alto flujo comercial, los montos más altos registrados se encuentran más bien fuera de este período: USD\$ 5.932 millones en 2014 y USD\$ 5.884 millones en 2013, donde bajo esta misma lectura, se puede afirmar que el comercio en



tre las dos partes, era mayor que en la actualidad.

Otro aspecto importante a tomar en cuenta, es la balanza comercial entre las partes. Los datos indican que la relación comercial con la Unión Europea, desde el año 2005 ha sido mayormente superavitaria para Ecuador, por lo que en principio no existía una necesidad inminente de fortalecer esos lazos comerciales. De hecho, desde este enfoque, curiosamente el efecto de la entrada en vigor del Acuerdo Multipartes parece haber sido adverso en la medida en que se registra un decrecimiento constante del superávit a partir del año 2016: de USD\$ 1.036 millones, a USD\$ 521 millones en 2018, es decir, una caída de casi el 50%.



RUMBO HACIA LA OCDE

Si bien, como hemos visto, la relación entre Ecuador y la Unión Europea no ha mostrado cambios significativos a nivel comercial, resulta innegable el hecho de que la agenda político-económica sufrió un importante giro a partir de que Lenin Moreno asume la presidencia en el año 2017.

En estos últimos dos años, Ecuador vuelve a optar por mecanismos de integración abierta y empieza su distanciamiento cada vez mayor con importantes iniciativas de integración política impulsadas por el gobierno anterior, como UNASUR, CELAC y el

ALBA. A la par de los nuevos acercamientos con los Estados Unidos y con los organismos multilaterales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el gobierno anuncia en 2018 el interés por formar parte de la Alianza del Pacífico, iniciativa conformada por México y todos los países sudamericanos del Pacífico (Chile, Perú y Colombia), salvo precisamente Ecuador.

Así mismo, el país vuelve a hacer presencia en espacios como el Foro Económico Mundial de Davos. En la edición 2019, el Presidente Lenin Moreno tuvo acercamientos con el Secretario General de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), dejando un entrever un posible interés de Ecuador de relacionarse más de cerca con este organismo. Los

formalizar los acuerdos de cooperación alcanzados. De esta manera, Ecuador pasa a formar parte del Programa Regional OCDE para América Latina y el Caribe. Con esta decisión, Ecuador se une al bloque regional que ya era parte del Centro de Desarrollo, y se desmarca más claramente de Venezuela y Bolivia, los únicos dos países que no lo son. En lo que concierne a la Unión Europea, la decisión acerca más al país a los países occidentales que encabezan el organismo.

Adicionalmente, el gobierno actual impulsa una agenda bilateral específica con la Unión Europea que contempla entre otros puntos seguir impulsando el Acuerdo Multipartes, que ha sido catalogado como favorable, pero también empatar en acciones que permitan a Ecuador avanzar en el camino de su adhesión plena a la OCDE, por lo que se prevé abrir líneas de cooperación en temas estratégicos como desarrollo sostenible, derechos humanos y cambio climático.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (2019). Datos económicos y gráficos. Varios boletines.

ARTÍCULOS DE LA PRENSA:

<https://www.vicepresidencia.gob.ec/ecuador-firma-acuerdo-comercial-con-la-union-europea/>

<https://www.finanzas.gob.ec/centro-de-desarrollo-ocde/>

<https://www.eluniverso.com/noticias/2019/05/22/nota/7340900/centro-ocde-acepto-ecuador>

<https://www.elcomercio.com/actualidad/ocde-adhesion-ecuador-lenin-moreno.html>

<https://www.elcomercio.com/actualidad/relacion-union-europea-jose-valencia.html>

LA PROMESA DE LA DIVERSIFICACIÓN DE EXPORTACIONES: EVIDENCIAS A PARTIR DE LOS ACUERDOS DE ASOCIACIÓN CON LA UNIÓN EUROPEA

LUCIANA GHIOTTO

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

Desde los años noventa se expandió la firma de Tratados de Libre Comercio (TLC) y acuerdos comerciales a nivel global, y en América Latina en particular. Pero, ¿cómo se explica esta rápida proliferación? Aquí identificamos en principio tres motivos por los cuales los Estados aceptaron firmar estos tratados. Primero, de carácter sistémico, la necesidad intrínseca de los Estados de atraer inversiones hacia sus territorios; segundo, el contexto de desplome de la Unión Soviética y el “fin de las alternativas” al libre mercado en los años noventa; y tercero, las promesas acerca de que el libre comercio atraería inversión extranjera que empujaría el desarrollo y el bienestar de las poblaciones. Esto último fue sostenido tanto por organismos internacionales como por los gobiernos que difundieron estas promesas e impulsaron la firma masiva de tratados.

Efectivamente, los TLC se sostienen sobre una cantidad de mitos asociados a la economía liberal. Uno de los mitos más grandes es que la libertad de mercado y de empresa, el famoso *laissez faire*, trae libertad general y bienestar. Este mito se basa en una teoría económica que plantea que todo funciona mejor cuando es dejado libre

a las solas leyes del mercado (Arroyo Picard, 2003). Las “economías abiertas” activarían un círculo virtuoso: la liberalización y la promoción del comercio y las inversiones llevaría a la integración económica mundial, lo cual conduciría al desarrollo económico, que a su vez generaría la reducción de la pobreza. A su vez, este círculo se construye sobre la creencia de que el sector exportador, que es el que verdaderamente se beneficia con los TLC, empuja al resto de la economía, generando mejoras en la productividad e incorporando nuevas tecnologías, lo cual vuelve a empujar el círculo (Pizarro, 2006).

Las promesas de los tratados se movían, y aún se mueven, dentro del “círculo virtuoso” del libre cambio. Los TLC son presentados como instrumentos comerciales que: permiten el acceso a mercados preferenciales; aumentan las exportaciones a la vez que empujan su diversificación; tienen impacto positivo sobre los mercados de trabajo, generando empleo “de calidad”; aceleran la transferencia tecnológica; dan seguridad a los inversores y por ello aumentan los flujos de inversión extranjera; empujan el crecimiento económico (Ghiotto, 2019). Sobre esas promesas, los gobiernos y los grupos dominantes intentaron generar los consensos sociales que dieran apoyo a la firma de los tratados.

Sin embargo, a 25 años de libre comercio en América Latina, las evidencias desmienten el supuesto círculo virtuoso, y más bien convierten a los tratados firmados en camisas de fuerza sobre la capacidad regulatoria de los Estados. Lo que muestran los hechos es que el libre comercio ha sido un acto de fe para muchos gobernantes, que repitieron hasta el hartazgo las promesas de los TLC, construidas sobre los mitos que describimos.

LA DIVERSIFICACIÓN DE EXPORTACIONES QUE NUNCA LLEGÓ.

Pero, ¿se han cumplido estas promesas? Tomemos aquí un ejemplo: la promesa de la diversificación de exportaciones. Por ejemplo, la ministra colombiana de Relaciones Exteriores, María Ángela Holguín, explicó: “con el TLC con la UE, a Colombia se le abren unas importantes oportunidades” (TRT, 2017), y el Ministerio de Comercio colombiano justificó la firma de ese acuerdo diciendo que: “estos elementos contribuyen a mejorar la competitividad de la economía y a diversificar la oferta exportable y el destino de la misma” (Pérez y Valencia, 2010: 6). Sin embargo, amplios sectores colombianos comprendían que esto sería imposible ya que la canasta exportadora de Colombia es limitada, especialmente a productos agropecuarios y recursos naturales (RECALCA, 2008: 20). Antes de la entrada en vigencia del acuerdo, el 85% del comercio con la UE se concentraba en productos primarios: 34% carbón; el 16% café; 16% ferroníquel; 9% banano y el 5% petróleo. Sólo el 7% de lo que se exportaba eran productos agroindustriales, especialmente aceite de palma, azúcar, productos de café, flores y legumbres (RECALCA, 2008: 20). Por otra parte, el sector industrial colombiano fue fuertemente golpeado por el acuerdo. Las exportaciones industriales hacia Europa se redujeron en 7,9% entre 2013 y 2017, siendo la industria automotriz una de las más afectadas con una reducción en ventas al bloque económico europeo de 82,2%, pasando de USD 12,4 millones en 2013 a tan solo USD 2,2 millones en 2017 (Observatorio TLC, 2018). En definitiva, Colombia hoy sigue siendo el mismo exportador de materias primas, café y banano, condición adquirida hace varios años

y que los TLC han profundizado, rezagando al país en materia de productividad e industrialización.

Cabe agregar que quienes más se beneficiaron de los Acuerdos de la UE con Colombia, así como con Ecuador y con México, fueron las propias transnacionales europeas. Una proporción importante de las “exportaciones” de México hacia Europa corresponde a transacciones entre las mismas empresas transnacionales y el principal producto mexicano vendido a la UE es el petróleo. En el caso de Colombia, el 100% de la exportación de ferróníquel es realizada por la inglesa BHP Billiton; el 30% del petróleo que produce el país es producido por las europeas BP Exploration, Perenco, Cepsa, Hocol y Emerald Energy. Por otra parte, el 53% de las exportaciones de banano son realizadas por empresas europeas como Dole Food, Del Monte y Banafruit (RECALCA, 2008).

Algo similar ocurre con Chile y la UE. Tras la firma del Acuerdo, las exportaciones chilenas aumentaron un 23%, pero empujadas por el cobre, dado el aumento exponencial del precio internacional que entre 2003 y 2007 aumentó más de un 300% su precio (Ahumada, 2019). Las industrias nacionales sólo explican el 2% del crecimiento de las exportaciones chilenas en ese periodo, lo cual muestra una tendencia a la especialización en la producción de materias primas y a la explotación de recursos naturales. En oposición, las importaciones provenientes desde la UE se duplicaron en ese periodo, mostrando la desigualdad del intercambio entre las regiones.

Los acuerdos comerciales no sólo no favorecen la diversificación de las exportaciones, sino que además impulsan la concentración del capital en pocas manos en el sector exportador. El caso de Ecuador es notorio. Pocos grupos económicos han manejado al-

rededor del 40% del comercio exterior ecuatoriano entre 2013 y 2018. En ese periodo, se registraron sólo 30 grandes grupos exportadores hacia la UE, los cuales son responsables del 60% de las exportaciones no petroleras hacia el bloque europeo (Cajas-Guijarro, 2018). Del principal producto de exportación, el banano y plátano, sólo seis grupos empresarios y tres empresas individuales concentraron más de la mitad de los envíos hacia la UE. Estos grupos exportadores son los que se han beneficiado no sólo del comercio exterior, sino también de la persistente condición extractivista de la economía ecuatoriana, operando como “grupos reaccionarios” y poniendo frenos a cualquier reconversión productiva que supere la condición primario-exportadora del país (Cajas-Guijarro, 2018).

A su vez, Ecuador entró solo en los últimos años en la negociación de acuerdos comerciales. Durante la presidencia de Rafael Correa (en 2014) se firmó el acuerdo con la UE, que entró en vigencia en enero de 2017. El análisis de este reciente acuerdo con la UE muestra que sólo ha reforzado el patrón del comercio exterior vigente: la exportación de productos primarios, dominada por los hidrocarburos, productos agrícolas, pesqueros y minerales (Acosta, 2018). El 84% de las exportaciones ecuatorianas a la UE se concentran en sólo cinco productos: banano y plátanos, camarones, pescado enlatado, flores naturales y cacao en granos. Los exportadores de estos productos (28 grandes empresas) incrementaron sus exportaciones tras el primer año de vigencia del acuerdo con la UE (entre 2016 y 2017), en, al menos, 5 millones de dólares (Cajas-Guijarro, 2018).

Los efectos sobre el Perú del acuerdo con la UE son similares. Desde 2013, los primeros 20 productos de importación en la UE desde el Perú representaron el 21% del total del valor expor-

tado, mientras que en 2017 fueron el 19% (Alarco Tosoni y Castillo García, 2018). Esto no necesariamente marca una tendencia hacia la concentración, sino que se mantiene, pero luego de 5 años tampoco está mostrando una tendencia a la diversificación. Por el contrario, si vemos los principales productos de exportación del Perú hacia la UE, encontramos que han ganado competitividad las materias primas, los productos intermedios y los bienes de consumo no duradero: los minerales (oro, alambre de cobre, zinc, molibdeno) y los productos primarios como la harina de pescados, aguacates, arándanos, mangos, bananas. Por otra parte, se importan de la UE maquinarias, equipos de transporte, medicamentos, vehículos y biodiesel, entre otros productos con valor agregado. También se importan desde la UE productos como la papa congelada, cuando se trata de un producto ancestral en el Perú. Holanda es ahora la principal fuente de la papa pre-frita, importación realizada por 17 empresas peruanas que son responsables del 70% de los flujos comerciales de este producto (Gestión, 2015).

Como conclusión, vemos que la promesa de diversificación de exportaciones no se cumplió. Más bien, los acuerdos con la UE han tendido a profundizar los modelos agroexportadores en los países de América Latina, a la vez que se asentaron los rasgos de economías dependientes de la extracción de recursos naturales. Estos recursos son en su mayoría exportados sin la incorporación de valor en los países latinoamericanos. A su vez, este modelo primario-extractivo se basa en la explotación sin miramientos de la naturaleza. Las consecuencias medioambientales de la estrategia exportadora son incalculables.

Tras 25 años de firma de acuerdos comerciales, es imprescindible que desde la academia y las organizaciones so-

ciales se haga un esfuerzo por recoger datos y construir argumentos, con el objetivo de mostrar si se cumplieron las promesas del “círculo virtuoso”, y si los TLC produjeron el “efecto modernizador” que se suponía tendrían sobre las economías. El ejemplo que trajimos en este escrito muestra que la respuesta es negativa.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Acosta, A. (2018). El TLC o la trampa del “libre comercio”. En Cajas-Guijarro, Los capos del comercio; concentración poder y acuerdos comerciales en el Ecuador: un preludio. Quito: Plataforma por el derecho a la Salud/ Fundación Donum/ FOS.
- Ahumada, J.M. (2019) The political economy of Peripheral Growth. Chile in the Global economy. Cambridge: Palgrave-Macmillan.
- Alarco Tosoni, G. y Castillo García, C. (2018). “Análisis y propuestas sobre el TLC de Perú con la Unión Europea. ¿Dónde estamos cinco años después y hacia dónde vamos?”, en REDGE (ed.) ¿Qué pasó a cinco años del TLC entre Perú y la Unión Europea?, Cuaderno Globalización con Equidad, número 9.
- Arroyo Picard, A. (2003) Promesas y realidades: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en su noveno año. Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales, vol. 9, núm. 2, mayo-agosto, 2003, pp. 167-195. Universidad Central de Venezuela, Venezuela.
- Cajas-Guijarro, J. (2018). Los capos del comercio; concentración poder y acuerdos comerciales en el Ecuador: un preludio. Quito: Plataforma por el derecho a la Salud/ Fundación Donum/ FOS.
- Gestión (2015). Perú importó 24,000 toneladas de papas precocidas por US\$ 23 millones. En internet disponible en <https://gestion.pe/economia/peru-importo-24-000-toneladas-papas-precocidas-us-23-millones-92532-noticia/>
- Ghiotto, L. (2019). Las promesas incumplidas de los Tratados de Libre Comercio y de Inversión en América Latina: un balance a 25 años. En AA.VV.: Los efectos de 25 años de Tratados de Libre Comercio en América Latina. Plataforma América Latina mejor sin TLC. En prensa.
- Observatorio TLC (2018) TLC con la Unión Europea: 5 años de deterioro comercial. Informe SIA N°47. Bogotá.
- Pérez, T. y Valencia, M. (2010). Comercio exterior y atraso en la producción; el TLC entre Colombia y la Unión Europea. Bogotá: RECALCA.
- Pizarro, R. (2006). The Free Trade Agreement between the USA and Chile: An Instrument of US Commercial Interests. Paper no. 02/2006. International Development Economics Associates (IDEAs).
- RECALCA (2008). Vuelven las carabelas: la verdad sobre el Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea. Bogotá, Red Colombiana de Acción Frente al Libre Comercio.
- TRT (2017). Colombia enfatiza la importancia del TLC con la Unión Europea en pleno proceso de paz. 16 de noviembre de 2017. En internet disponible en <https://www.trt.net.tr/espanol/economia/2017/11/16/colombia-enfatiza-la-importancia-del-tlc-con-la-union-europea-en-pleno-proceso-de-paz-848314>

UNION EUROPEA – MERCOSUR. UN ACUERDO EN CLAVE ELECTORAL QUE DAÑA EL INTERÉS NACIONAL.

JORGE TAIANA,
ARGENTINA

En un escenario mundial en el que algunas de las principales economías del mundo revisan sus políticas comerciales, la decisión de firmar un mal acuerdo -que sin duda impactará de manera negativa sobre importantes sectores industriales y algunas economías regionales- no es una buena decisión. Es el resultado de una política exterior que no tiene como eje principal la defensa del interés nacional ni del trabajo argentino.

El reciente anuncio del acuerdo “de principio” en el capítulo comercial del Acuerdo birregional entre la Unión Europea y Mercosur es el resultado de una negociación que en estos últimos años se desarrolló en el mayor de los hermetismos, opacidad, sin dar ningún tipo de información ni participación a los sectores productivos afectados ni a los parlamentos de cada uno de los países miembro del Mercosur.

Las negociaciones que comenzaron en 1995 sufrieron una serie de avances y retrocesos en función de las demandas y las concesiones que cada una de las partes estuviera dispuesta a ceder.

En el año 2010 los presidentes del Mercosur acordaron retomar las negociaciones que se habían paralizado en 2004. En el reinicio de las negociaciones las partes nos comprometimos a lograr un acuerdo equilibrado que contemplara las asimetrías entre ambas regiones, así como a respetar el prin-

cipio de trato especial y diferenciado a los países en desarrollo. El Mercosur y la UE son dos bloques con importantes diferencias, no sólo en el tamaño de sus economías, sino también en el grado de desarrollo, en la productividad y con una marcada diferencia en la especialización de su producción, exportaciones y capacidades tecnológicas.

En el año 2016, con el cambio de gobierno en la Argentina y en Brasil, hubo un punto de inflexión en las negociaciones, que se manifestó en las importantes concesiones unilaterales realizadas por el Mercosur en detrimento del trabajo y de importantes sectores de la producción nacional, en particular de la industria y de las economías regionales.

La intención del gobierno de realizar un anuncio electoral “obligó” al Mercosur a resignar importantes decisiones soberanas sobre política económica y la subordinación de la legislación y jurisdicción nacionales en materias clave para alcanzar un desarrollo sostenible como país y como región.

LA IMPORTANCIA SISTÉMICA DEL ACUERDO.

Un acuerdo comercial con un socio de la envergadura de la Unión Europea tendrá sin dudas un impacto sistémico en el comercio y en la economía. No alcanza con obtener un acuerdo, es fundamental lograr un buen acuerdo que preserve los intereses nacionales, ciertos instrumentos de políticas de desarrollo y a determinados sectores productivos.

El relanzamiento de las negociaciones en 2010, en el que participé como canciller de la República Argentina, se hizo bajo esos supuestos y con el obje-

tivo de alcanzar un acuerdo ambicioso y equilibrado que beneficiara el trabajo y la producción nacional y regional. El preacuerdo alcanzado por el gobierno de Macri, que fue cerrado a cualquier precio, ha violado importantes líneas rojas de la posición negociadora de los años anteriores, cediendo a las pretensiones cada vez más crecientes de la Unión Europea.

Si bien reconocemos el impacto positivo que un acuerdo bien negociado hubiera podido tener en materia de inversiones, institucionalidad y seguridad jurídica, a medida que se van conociendo los textos se puede apreciar que éste no es el caso. A modo de ejemplo, basta señalar que en 2014 los países del Mercosur aprobaron quince premisas que debían guiar la negociación para que fuera equilibrada.

La mayor parte de esas premisas no se han mantenido, y las pocas que se respetaron fueron porque significaban líneas rojas para otros socios, como es el régimen de draw back y admisión temporaria para el Uruguay. En cambio, aquellas premisas que eran fundamentales para nuestro país como son los derechos de exportación, las licencias de importación o el establecimiento de una cláusula de industria naciente para determinados sectores fueron dejadas de lado.

El preacuerdo alcanzado tampoco contempla medidas que aseguren un trato especial y diferenciado. Más aún, la dinámica de la negociación en esta última etapa fue “entre iguales”, lo que implicó un esfuerzo mucho mayor por parte del Mercosur respecto a lo que se cedió y se obtuvo en las diferentes disciplinas.

LA ASIMÉTRICA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL Y LA PÉR-

DIDA DE LA PÉRDIDA DE LA PREFERENCIA REGIONAL.

El Mercosur desgravará por completo el 91 por ciento de sus importaciones provenientes de la UE en un plazo de diez años para la mayoría de los productos, incluyendo sectores sensibles como autos y autopartes, químicos, textiles y productos farmacéuticos. Además, la reducción será lineal y no con el sistema back loading –reducción inicial leve que se acelera en los últimos años de desgravación– como demandaba el Mercosur para sus productos sensibles. Por su parte, la UE liberalizará el 92 por ciento de su comercio, protegiendo en el 8 por ciento restante a su sector agrícola, pero como se trata de comercio efectivo y no potencial no toma en cuenta aquellos productos agrícolas que hoy no pueden ingresar a la UE por tener aranceles prohibitivos.

“En la actualidad casi dos tercios de las exportaciones del Mercosur a la UE ingresan sin pagar aranceles, mientras que sólo alrededor del 14 por ciento de los bienes europeos están libres de aranceles”.

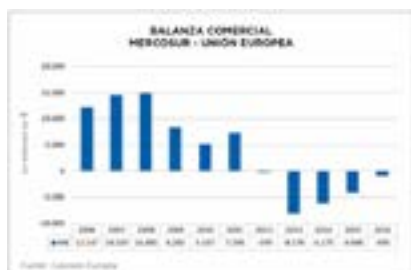
En 2004 la oferta europea implicaba una liberalización del 93,6 por ciento del comercio y la del Mercosur un 86 por ciento, similar al Acuerdo alcanzado con Sudáfrica. Después de quince años la UE terminó liberalizando menos y el Mercosur más, resultando una liberalización totalmente asimétrica a favor de la UE, que traerá aparejado un impacto muy desigual entre ambos bloques, debido al tamaño y competitividad relativa de las respectivas economías.

El PIB de la UE prácticamente sextuplica al de nuestro bloque regional y sus niveles de competitividad –parti-

cularmente en el sector industrial y en el de servicios— son significativamente más importantes. Mientras que para la UE el acuerdo implicará liberalizar sólo alrededor del 1 por ciento del total de sus importaciones, para el Mercosur la desgravación alcanzará aproximadamente al 20 por ciento.

Además, en la actualidad casi las dos terceras partes de las exportaciones del Mercosur a la UE ingresan sin pagar aranceles, mientras que sólo alrededor del 14 por ciento de los bienes europeos están libres de aranceles al Mercosur. Esto significa que solamente un dólar de cada cuatro que se exportan a la UE se verá beneficiado por el acuerdo, en tanto que el Mercosur liberará su comercio en alrededor de un 75 por ciento, desde un nivel de protección arancelaria, además, mucho más alto.

En efecto, el promedio aritmético de los aranceles aplicados por el Mercosur es del 11,5 por ciento, mientras que el promedio de la UE es de alrededor del 6 por ciento. Esto significa que el Mercosur debe realizar un esfuerzo de liberalización mucho mayor que la UE, tanto en términos del volumen de comercio como en la magnitud de la reducción arancelaria, con el agravante que el Mercosur desprotegerá lo sustancial de su producción industrial y la UE no abrirá el comercio de sus productos agrícolas sensibles.



Respecto de los productos agrícolas y agrícolas procesados —que es el sector donde el Mercosur exhibe su mayor competitividad y posibilidades— la UE liberaliza sólo el 82 por ciento de sus importaciones con algunos pro-

ductos sujetos a cuotas, mientras que el Mercosur lo hace en un 95 por ciento, incluyendo productos regionales con gran sensibilidad como aceite de oliva, duraznos en lata, chocolates, galletitas, etcétera. Es decir que el enorme esfuerzo de liberalización comercial que hace el Mercosur no tiene una contrapartida de beneficios en su acceso al mercado europeo.

Finalmente, para los productos de mayor interés del Mercosur, se logró sólo un acceso muy limitado a través de cuotas de importación y en algunos casos sustancialmente menores a las comprometidas a lo largo de las negociaciones en productos como carne vacuna, etanol y leche en polvo. Incluso en algunos productos de evidente interés exportador argentino, como es el caso de la miel, se retrocedió del compromiso de una liberación plena a una cuota libre de derechos.

“La UE, consciente de la urgencia que tenía el Mercosur de cerrar el acuerdo, introdujo principios y cláusulas que no estuvieron sobre la mesa a lo largo de los años en que se llevaron a cabo las conversaciones”.

Uno de los impactos más negativos del acuerdo, para nuestro entramado industrial, será la pérdida de preferencias que tenemos en el mercado regional y más específicamente en Brasil, dado que nuestras exportaciones industriales tienen como principal destino ese país. Pero también afectará de manera negativa a las exportaciones agrícolas y agroindustriales, muchas de las cuales también tienen como principal destino el mercado brasileño, porque deberán competir con un exportador como la UE que subsidia su producción agrícola. Si bien el acuerdo prevé la prohibición de los subsidios a la exportación no avanza sobre los subsidios a la producción interna.

LA URGENCIA DE CERRAR UN ACUERDO A CUALQUIER PRECIO: EL PRINCIPIO PRECAUTORIO Y OTRAS CLÁUSULAS.

Sobre el final de las negociaciones, la UE, consciente de la urgencia que tenía el Mercosur —en especial la Argentina— de cerrar el acuerdo, introdujo principios y cláusulas que no estuvieron sobre la mesa a lo largo de los años en que se llevaron a cabo las conversaciones.

Uno de los aspectos más controvertidos del nuevo Acuerdo es la aceptación, por parte del Mercosur, del principio precautorio (que figura en el art. 191 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea). Este principio —que nunca antes había sido mencionado en las negociaciones— implica la aplicación de la discrecionalidad para frenar exportaciones del Mercosur si la UE lo considera necesario.

Este principio permite a las autoridades europeas reaccionar de inmediato sin evidencia científica alguna, ante un posible riesgo para la salud humana, animal o vegetal, o para proteger el medio ambiente, impidiendo la distribución de productos que puedan entrañar un peligro o incluso proceder a su retirada del mercado.

En el capítulo sobre comercio y desarrollo sostenible, además del principio precautorio se incluyen disposiciones en materias medioambiental y laboral. Si bien aún no se cuenta con toda la información necesaria para sacar conclusiones, se deberá hacer un estricto seguimiento de estas medidas que pueden condicionar nuestra producción y comercio.

Todavía no se conocen todos los textos del acuerdo de principio ni los listados de desgravación arancelaria. Es por ello que resulta muy difícil efectuar un análisis comprehensivo de los efectos que el Acuerdo tendrá en nuestra economía, y sobre todo

en nuestro aparato productivo y comercio exterior. Sin embargo, a priori, llaman la atención algunos elementos que están contemplados en el mismo, y que fueron concesiones otorgadas al final de la negociación.

(i).- Un cambio fundamental es el de permitir que la certificación de origen pase de un sistema de régimen de certificación por medio de entidades oficiales a uno de autocertificación por parte del exportador.

(ii).- También se le concede a la UE la facultad de operar sus buques en el tráfico marítimo de cabotaje, hasta ahora reservado a navíos de los países de Mercosur.

(iii).- Trato nacional en compras públicas para las empresas europeas que podrán operar a nivel nacional con posibilidad de extenderlo en el futuro a nivel subnacional.

(iv).- El otorgamiento por parte del Mercosur de alrededor de 350 denominaciones de origen a la UE, que implicará que varios nombres de alimentos no puedan usarse más desde un punto de vista comercial, tales como parmesano, ginebra, reggianito o jamón de parma.

IMPACTO DEL ACUERDO. LA FALTA DE ESTUDIOS.

Más allá de la falta de transparencia en la negociación por parte de las autoridades del Mercosur, que implicó la escasez de información sobre lo que se estaba negociando y la ausencia de participación de los sectores productivos involucrados, es llamativa la falta de estudios de impacto que el acuerdo podría tener sobre nuestra economía.

En efecto, no se han realizado, en los últimos años, ni consultas a los sectores productivos, ni estudios de impacto, ya sea estáticos o dinámicos, al menos que se conozcan.

El acuerdo ha avanzado sobre algunos temas que para la Argentina habían sido no negociables (líneas rojas) desde el inicio de la negociación, y que fueron suscritos por los socios e incluidos en las premisas que el Mercosur presentó en 2014. En particular, los derechos de exportación y las licencias no automáticas de importación.

“Más allá de la falta de transparencia en la negociación por parte de las autoridades del Mercosur, es llamativa la falta de estudios de impacto que el acuerdo podría tener sobre nuestra economía”.

Con respecto a los derechos de exportación el acuerdo prevé, para un listado muy limitado de productos, la posibilidad de aplicarlos, con el compromiso de reducirlos o eliminarlos en un plazo de cinco a diez años en la mayoría de los casos. Además, en el anexo donde se listan los productos que podrán mantener por un plazo los derechos de exportación se establece que no podrán haber derechos diferenciales, privándonos de una importante herramienta de política industrial. Así, por ejemplo, los porotos de soja no podrán tener un derecho más alto que los pellets, el aceite o el biodiesel. Para todos los demás productos no se podrán imponer derechos de exportación en el comercio bilateral.

Por lo tanto, la inclusión en la negociación de este tema limitará para siempre la potestad soberana de nuestro país para utilizar un instrumento de política que, como sabemos, ha tenido una importancia capital en los últimos años, tanto en cuanto a su efecto recaudador, como de estabilidad de precios internos y, sobre todo, de redistribución.

Por otra parte, además del costo fiscal de esta medida, no es de descartar que en el futuro pueda producirse

una triangulación de exportaciones de productos, a través de la UE, a otros mercados donde rijan los Derechos de exportación plenos a los efectos de eludir el pago de esos derechos.

De acuerdo a la información disponible no pareciera haber un solo informe de impacto fiscal de la caída de recaudación por derechos de importación y exportación que se dejarán de percibir, y mucho menos la eventual fuente de compensación de esta disminución esperada en la recaudación. Resulta por demás extraño para una administración que pretende hacer de los indicadores macroeconómicos (y no de la gente) el principal motivo de atención de su política económica, incluido el equilibrio fiscal primario.

Tampoco, y mucho más grave aún, no habría referencia alguna en el acuerdo a políticas de estímulo o reconversión a los sectores productivos que perderán con el mismo, pese a que se publicó que habría un fondo específico para tal fin. Incluso en el capítulo de pequeñas y medianas empresas, sólo se establece “cooperación” y facilitación en cuanto a la información referida a la aplicación del acuerdo.

CONCLUSIONES.

A la fecha de cierre de este artículo, la Cancillería argentina no ha publicado importantes ítems de la negociación como son el cronograma de eliminación de aranceles, la lista de compromisos para servicios y compras públicas y la sección de propiedad intelectual. Tampoco está cerrado un capítulo fundamental como es el de solución de controversias. Por lo tanto, resulta imposible poder realizar una evaluación completa y comprehensiva del impacto sobre el comercio exterior de bienes y servicios y la economía de nuestro país.

El preacuerdo alcanzado, que aún

debe seguir siendo revisado y aprobado por los parlamentos, debe adecuar algunas cláusulas para evitar que se agrave aún más el proceso de primarización y desindustrialización que atraviesa la economía argentina, así como para poder llevar adelante una política industrial y de empleo que nos permita alcanzar un desarrollo sostenible y una integración productiva como región.

CELAC: ¿UN PROYECTO DE INTEGRACIÓN LA- TINOAMERICANA O UNA PLATAFORMA DE NEGOCIACIÓN CON LA UNIÓN EU- ROPEA?

FRANCISCO JAVIER LEYVA ORTIZ
UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA.

A pesar de que la Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe (CELAC) es un proyecto que incorporó a todos y cada uno de los países de América Latina por vez primera en un verdadero sistema de integración regional, desde sus inicios, fue más un proyecto por parte de la Unión Europea (UE) o, por lo menos, fuertemente influido por sus ideales de unión política, más que un proyecto iniciado por la vinculación latinoamericana.

La principal muestra de ello es la creación de las Cumbres CELAC – UE y los acuerdos de cooperación hemisféricos que se firmarían en el marco de ellas, donde se consolidarían más mecanismos de negociación entre ambas zonas, que entre los países latinoamericanos, como se describirá a continuación.

Dicho proyecto inicia cuando la UE propone una “asociación estratégica birregional” (Quevedo, 2015: 3) que desembocaría en la Cumbre de Río de 1999, como factor clave también “del desarrollo de la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC)” (Quevedo, 2015: 2) puesto que recientemente se acababa de crear la posibilidad de que la UE tuviera una política exterior propia, la cual, intentaría profundizar de manera continental, proponiendo negociaciones a nivel regional en otras zonas del mundo, buscando obtener resultados más óptimos que si lo hiciera de manera bilateral con cada país. “Un intento por poder garantizar una mayor presencia europea por región” (Quevedo, 2015: 3).

A partir de lo anterior, se crean las Cumbres entre la Unión Europea y América Latina, bajo el nombre de Cumbres EU – LAC, las cuales, se realizaron de manera bienal a partir del año 2002 en Madrid y alternando una en el continente europeo y una en el americano, prosiguiendo las Cumbres de Guadalajara, 2004; Viena, 2006; Lima, 2008; y Madrid 2010.

Es así como se abrió una posibilidad de diálogo y de seguir recibiendo apoyo de Europa a modo de Cooperación Internacional para el Desarrollo (CID). Los programas que se elaboraron fueron: AL-Invest, para temas de inversión; Eurosocietal, para temas de cohesión social; URBAL, para urbanismo; ALFA, para fortalecimiento de la educación superior y ALIS, para la construcción de una sociedad de la información birregional. (Quevedo, 2015).

Estos proyectos eran por periodos establecidos para un determinado número de años y cada cumbre serviría para evaluar sus avances y determinar si se iniciaban nuevas etapas de los mismos o si se daban por concluidos.

Sin embargo, no es sino hasta 2010

que se crea la CELAC en el marco de la “Cumbre de la Unidad de América Latina y el Caribe” en Playa del Carmen, México (Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe [SELA], 2019) y cuya primera cumbre, en el año 2013 en Santiago de Chile, vendría acompañada de una Cumbre paralela con la UE; poniendo en evidencia la interrelación o incluso, dependencia, de dicho sistema de integración con respecto a Europa, especialmente porque primero se llevó a cabo la I Cumbre CELAC – UE, y dos días subsecuentes a dicha cumbre, se realizaría la I Cumbre exclusivamente para miembros de la CELAC (SELA, 2019). Es así como en los siguientes años, la Cumbre CELAC se llevaría a cabo de manera anual y la Cumbre con Europa, cada dos años.

Durante esas Cumbres, se dio seguimiento a los programas de cooperación que iniciaron anteriormente, clausurando algunos y en el caso de otros, se iniciaron la tercera o cuarta etapa. Incluso hubo algunos nuevos, como LAIF, EuroSolar, EuroClima, WaterClima, FLEGT y RALCEA; para proyectos de medio ambiente; COPOLAD, para asesorar en temas de consumo de drogas, un observatorio en temas de migración latinoamericana hacia Europa y la inclusión del subcontinente en el programa de educativo de Erasmus Mundus +. (Quevedo, 2015)

Además de la agenda de CID, paralelamente se llevaron a cabo reuniones de trabajo, como la “Cumbre Empresarial, la Cumbre de los Pueblos, Cumbre de la Sociedad Civil, Cumbre de Académicos y la Asamblea EUROLAT” (CELAC, s/a). Es decir, se juntaron actores de distintas áreas en un mismo evento, intentando crear una red de acción transversal donde se pudiera abarcar desde cada ángulo posible una asociación birregional, a pesar de que a nivel CELAC, nunca se pudo crear algo similar a esto.

Otra modalidad de cooperación que optó la UE hacia América Latina fue la triangular, donde “se realizarían proyectos en los países de renta media baja, pero con colaboración de los países emergentes de la región de renta más alta y al mismo tiempo, se le otorgaría cooperación técnica al país cooperante de renta media.” (Cabana, 2014)

No obstante, a partir de la Segunda Cumbre birregional, realizada en Bruselas hacia el año 2015, no se hizo una tercera edición y las Cumbres exclusivamente desarrolladas entre miembros de la CELAC sólo perduraron hasta 2017, dejando abierta la posibilidad de que algún día pudieran ejecutarse, pero sin fecha definida, por lo que habría que preguntarse si realmente ambos proyectos siguen vigentes, en stand by o simplemente, no le han querido hacer un funeral formal a algo que ya murió desde hace varios años y no han querido anunciarlo, con esperanza de que pueda revivir. Estos sucesos ponen en evidencia la estrecha dependencia de la CELAC a la UE, ya que si no se realiza una Cumbre CELAC – UE, pareciera que no pueden seguir por sí solas las celebraciones de las reuniones entre los jefes de Estado latinoamericanos.

Por otro lado, a los proyectos que tenían como fecha de conclusión o renovación en 2018 o 2019, todavía no se les ha definido si habrá una nueva Cumbre y mucho menos, un plan de trabajo sobre dichas actividades que se iniciaron a principios de la década, por lo que se puede interpretar que quedarán como finalizadas.

¿Por qué la UE dejaría de dar seguimiento a este proyecto? Porque las prioridades de política exterior de Europa tendrán como lugar las zonas cercanas a sus fronteras, donde precisamente, los conflictos recientes agravaron la situación y se ha vuelto el principal enfoque de sus fuerzas

e inversiones, aunado a los cambios políticos internos, estrechamente vinculados con el ascenso de la ultraderecha que han hecho difícil lograr atender la política exterior, por dar énfasis a fortalecer la situación económica al interior.

En el caso de América Latina y el Caribe, estas Cumbres significaba definir su rol en la escena internacional. Han pasado dos décadas de la Cumbre de Rio con una amplia agenda propuesta por ambas partes, pero con pocos resultados tangibles en otras áreas, como la comercial. América Latina es demasiado diversa y parece que se aplica la frase el que mucho abarca poco aprieta.

Hasta que no se consolide una verdadera integración regional latinoamericana, no se podrá dar una verdadera alianza birregional y pareciera que para que una integración latinoamericana sea posible, depende más de la inversión que ha hecho Europa, más que de la voluntad política y económica por parte de los Estados latinoamericanos, donde el caso de la CELAC es una muestra de esa dependencia hacia la articulación europea.

Si bien es cierto que han existido otros sistemas de integración latinoamericanos, ninguno realmente había concebido la posibilidad de reunir a todos los países de la región, sino que más bien apostaban por la inclusión de algunos países de acuerdo a algunas zonas geográficas, tales como la Andina o Centroamérica; por lo que la CELAC, a pesar de todo, podrá servir siempre de punto de partida sobre que sí es posible crear una institución que involucre a todos los países del subcontinente bajo el diálogo político, esperando que en el futuro, el diálogo político involucre algo más que simplemente preguntarse ¿Qué se va a negociar con Europa o con otras regiones del mundo? y se enfoque más en solucionar los problemas de desarrollo

al interior de América Latina por parte de sus propios líderes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CABANA, S. L. (2014). Cronología e historia de la cooperación sur-sur: un aporte desde Iberoamérica. Cooperación Sur-Sur.
- CELAC. (s/a). <http://celacinternational.org/celac-4/>
- CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA. (2010). VI Cumbre UE – ALC: Declaración de Madrid. https://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/es/er/114536.pdf
- QUEVEDO, J. (2015). Perspectivas de la asociación estratégica birregional eurolatinoamericana. Cumbre de Bruselas 2015. CELAC-UE.
- SELA (2019). <http://www.sela.org/celac/cumbres/i-cumbre-celac-ue-vii-cumbre-alc-ue/>

¿AGRO PARA EL MERCOSUR, INDUSTRIA PARA LA UNIÓN EUROPEA?

SERGIO CARPENTER
IADE

La conclusión de las negociaciones entre los bloques Mercosur y Unión Europea (UE) irrumpió casi sorpresivamente para el gran público latinoamericano. El acuerdo político que impulsa la convergencia comercial entre ambas comunidades de países fue celebrado con euforia por las autoridades de Brasil y Argentina; aunque no así por actores sociales y algunos gobiernos europeos. En el caso de

Austria el parlamento llegó lejos: votó su negativa al acuerdo lo que supone que llevará el veto al Consejo Europeo que exige unanimidad de los 28 países de la Unión para la aprobación final. El horizonte de aprobación depende de las autorizaciones parlamentarias pertinentes, un trabajo que puede llevar unos dos años de negociaciones nacionales.

El contexto de dichos aprontes es complejo. Un mundo atravesado por tensiones internacionales derivadas de las consecuencias del proceso de globalización y de las respuestas ensayadas por las nuevas configuraciones políticas que ejercen el poder. El proteccionismo “guerrero” del gobierno de Donald Trump; la paralización de las negociaciones para los acuerdos comerciales entre los Estados Unidos y la Unión Europea; la puja de los sectores agroexportadores de Brasil y Argentina por buscar la apertura de nuevos mercados; la convergencia del signo político en dichos países sudamericanos conviviendo con dificultades políticas internas y su necesidad de impulsar la iniciativa política; son algunos de los elementos que convergen en la génesis del acuerdo.

El universo de negociaciones abarcó una amplia gama de cuestiones: lo político, lo económico y la cooperación. Fue en lo económico donde existieron mayores diferencias (Bizzorero Revellez [2019]). En este último aspecto, aunque se desconocen los detalles exhaustivos de lo acordado, se puede decir que ello refiere a: i).- un acuerdo sobre aranceles aplicables al comercio de bienes; ii).- políticas de carácter no arancelario, principalmente, obstáculos técnicos al comercio; y medidas sanitarias y fitosanitarias (Mondino y Rampini, 2019). En cuanto a los aranceles, se tiene un esquema de desgravación arancelaria, según se muestra en la tabla N° 1.

TABLA N° 1. DESGRAVACIÓN ARANCELARIA.

Concepto	Mercosur	Mercosur
Desgravación Inmediata	14,1%	74,0%
Hasta 10 años	72,0%	92,0%
Hasta 15 años	90,7%	
Acceso Parcial	0,3%	7,8%
Exclusiones	9,1%	0,3%

Fuente: Mondino y Rampini [2019].

Es decir que, a partir del inicio de la vigencia del acuerdo, la desgravación alcanzaría a un 14,1% de las posiciones arancelarias del Mercosur y al 74% de la UE. Luego habría un cronograma para completar la desgravación hasta en casi un 91% (Mercosur) y en más de un 99% para la UE. Este esquema desgravatorio se conjuga con accesos parciales en ciertos productos: es el caso de las cuotas de exportación a la UE de carne bovina y aviar, queso, arroz, miel y maíz. El sector automotriz también tiene reglas especiales: un cupo de importación para el acceso de productos de la UE en el Mercosur. En cuanto a las políticas no arancelarias, existiría un compromiso para lograr transparencia y cooperación; en el caso del Mercosur estas medidas pueden ser de relevancia atento a la importancia de la producción primaria en la composición de sus exportaciones en el comercio exterior y a los estrictos estándares exigidos por la UE. Cabe mencionar también un compromiso para limitar las retenciones a las exportaciones de la Argentina y marginalmente las del Uruguay. Esto último es particularmente importante en la Argentina pues la política de imposición de retenciones ha sido utilizada también como limitante indirecto del precio doméstico de los alimentos.

Resulta de interés relevar ciertas características económicas que se ponen en juego en el marco de la suscripción de acuerdos comerciales. Un primer núcleo distintivo refiere a las diferencias que presentan los bloques de países en cuanto a su tamaño y di-

versificación productiva, tal como se expresa en la tabla N° 2.

TABLA N° 2. INDICADORES ECONÓMICOS SELECCIONADOS. AÑO 2018.

Concepto	Mercosur	UE
Agricultura (en %PBI)	4,9%	1,4%
Sector Manufacturero (en %PBI)	10,5%	14,2%
PBI per cápita (u\$s)	9.409	36.346
Población (en millones)	264,4	513,2

Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial.

De allí surge que la UE representa casi el doble de población, mientras que el PIB per cápita de la UE resulta 3,8 veces el del Mercosur. En cuanto a la estructura productiva, se destaca que la importancia relativa en el PIB de la agricultura en el Mercosur es de 3,3 veces la de la UE; mientras que el sector de manufacturas industriales del Mercosur (en el PIB) representan el 75% de lo que representan en la UE. Dichas

en el PIB, se tiene también diferencias significativas: un 12,8% para el Mercosur y un 33,9% para la UE. Dichos guarismos resaltan varias características: la importancia del mercado europeo para el Mercosur; la relativamente pequeña participación en el total de las exportaciones europeas al Mercosur; y la potencia exportadora de la Unión Europea.

Un tercer nudo característico refiere a la composición de las exportaciones entre los dos bloques. Aquí se observa cierta preponderancia de las exportaciones correspondientes al sector primario desde Mercosur al UE; mientras que las exportaciones desde la UE al Mercosur registran un sesgo inverso, una importancia relativa favorable a la industria, ver tabla N° 4.

variables “invitan” a revisar la composición de los volúmenes del comercio, según detalles de la tabla N° 3.

TABLA N° 3. EXPORTACIONES ENTRE MERCOSUR Y UNIÓN EUROPEA. AÑO 2018.

Bloque	Concepto	Exportaciones (millones u\$s)	%
Mercosur	Intra Mercosur	41.502	13,1
	UE	55.163	17,3
	Resto del Mundo	221.322	69,6
	Total Exportaciones Mercosur	317.987	100,0
	Total Exportaciones en % PBI	12,8%	
UE	Exportaciones UE a Mercosur	51.528	0,8
	Total Exportaciones UE	6.582.432	100,0
	Total Exportaciones UE en % PBI	33,9%	

Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial y Naciones Unidas (Comtrade).

Las exportaciones desde el Mercosur a la UE representaron un 17,3% del total, mientras que las de UE al Mercosur un 0,8% del total. Si se ven las participaciones de las exportaciones

TABLA N° 4. COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES ENTRE

Mercosur y Unión Europea. Año 2018.

Rubro (HS Code)	X de Mercosur a UE	X de UE a Mercosur
01 - Animales y Productos Animales	5,5%	0,5%
02 - Productos Vegetales	12,7%	2,1%
03 - Alimentos	19,3%	2,9%
04 - Productos Minerales	15,3%	7,5%
05 - Químicos e Industrias Afines	5,3%	29,1%
06 - Plástico/Caucho	1,2%	5,7%
07 - Cueros, Pielés	1,1%	0,1%
08 - Madera y Productos de Madera	6,6%	1,8%
09 - Textiles	0,6%	0,8%
10 - Zapatos / Sombrería	0,5%	0,1%
11 - Piedra / Vidrio	5,8%	1,5%
12 - Metales	7,3%	6,1%
13 - Maquinaria / Eléctrica	6,9%	26,7%
14 - Transporte	7,6%	9,3%
15 - Otros	4,4%	5,9%
Total	100%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a Naciones Unidas (Comtrade).

Por último, el acuerdo parece tener “una lógica Centro-Periferia que refleja y consolida el papel exportador de materias primas” de América del Sur, mientras ésta procede a abrir su mercado industrial y automotriz (Bizzorero Revelez, 2019). Sin lugar a dudas “los sectores de MOI de la Argentina y Brasil son los que mayor reestructuración deberán enfrentar en este Acuerdo” y ello no sólo por efecto directo de la apertura arancelaria, sino también “por la pérdida de acceso preferencial en los mercados de sus socios del Mercosur, hacia donde cada uno de ellos dirige la mayor proporción de las exportaciones de estos productos, y de mayor complejidad en particular” (Bertoni, R., 2019).

Como se sabe, los países son verdaderos “segmentos de la economía mundial”. Ese concepto destaca la importancia (¿o preponderancia?) de la inserción internacional de las economías nacionales. Los acuerdos comerciales tienen una capacidad notable para influir en el derrotero de la estructura productiva de un país y por ende en el horizonte de su desarrollo. En este sentido y para la Argentina, el acuerdo arribado por la Administración Macri pone un acento primarizador en la relación entre el agro y la industria, cuestión que el gobierno entrante en diciembre de 2019 deberá confirmar o rectificar.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- Bertoni, Ramiro (2019). “Acuerdo Mercosur - UE: Un Acuerdo de dudosa conveniencia y escenarios alternativos complejos”. FLACSO.
- Bizzozero Revelez, Lincoln (2019). “Acuerdo Mercosur-UE: otra pieza para la nueva cartografía del sistema de comercio mundial”. FLACSO Ministerio de Producción y Trabajo

(2019). “Acuerdo de asociación estratégica MERCOSUR-UE”

Mondino, Lisandro & Rampini, A. (2019). “Acuerdo Mercosur – Unión Europea. Inter-regionalismo del Siglo XXI”. Centro de Estudios Económicos y Sociales Scalabrini Ortiz (CESO).

EN LA CUERDA FLOJA, ACUERDO COMERCIAL ENTRE EL MERCOSUR Y LA UNIÓN EUROPEA

ARIEL NOYOLA RODRÍGUEZ

El acuerdo de libre comercio entre el Mercado Común del Sur (Mercosur), conformado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, y la Unión Europea (UE) corre el riesgo de no ser ratificado.

Por una parte, debido a la oposición de varios gobiernos de la UE que no están de acuerdo en establecer un pacto de libre comercio con un país indispuerto a cumplir con sus compromisos internacionales en materia de medio ambiente.

La inercia del gobierno del presidente de Brasil, Jair Bolsonaro, ante los incendios en la selva amazónica ocurridos en agosto de este año provocó el descontento de varios jefes de Estado en el marco de la cumbre del Grupo de los 20 (G-20), entre ellos, el presidente de Francia, Emmanuel Macron.

Durante el encuentro celebrado en Osaka (Japón), los líderes mundiales exhortaron a la administración de Bolsonaro a actuar de manera inmediata para evitar el colapso de la Amazonía, uno de los principales pulmones del

planeta según grupos ecologistas.

Otro de los países de la Unión Europea que ha lanzado reclamos contra el presidente Bolsonaro fue Irlanda, que incluso amenazó con bloquear la votación del acuerdo comercial desde la Eurocámara por ignorar los compromisos adquiridos en materia de medio ambiente.

A principios de septiembre el rechazo a Bolsonaro en el bloque regional de 27 países cobró más fuerza cuando, de manera formal, la Comisión Europea lanzó la advertencia de que, si el gobierno de Brasil no cumplía con sus compromisos adquiridos, sería “complicado” apoyar la ratificación del acuerdo comercial con el Mercosur. “Si se fracasa a la hora de hacer esto, creo que hará que el proceso de ratificación sea complicado (...) cada acuerdo comercial que estamos haciendo tiene un capítulo sobre comercio y desarrollo sostenible para garantizar compromisos, a fin de implementar las convenciones internacionales sobre clima, como el Acuerdo de París (de 2015)”, señaló Cecilia Malmström, comisaria europea de Comercio.

El incumplimiento de los compromisos ambientales por parte del gobierno brasileño no es el único factor de riesgo que podría dinamitar el pacto comercial entre el Mercosur y la Unión Europea. Todo parece indicar que el descontento social hacia las políticas económicas del gobierno de Argentina encabezado por Mauricio Macri apunta hacia un rediseño del mapa político en la región sur del Continente. Es que si el inquilino de la Quinta de Olivos no logra hacerse de un segundo mandato en las elecciones de octubre próximo, el “acuerdo en principio” alcanzado entre el Mercosur y la Unión Europea volverá a la mesa de negociaciones.

TRIUNFO DE LA OPOSICIÓN EN

LA ARGENTINA, NUEVA NEGOCIACIÓN DEL PACTO.

En la Argentina, la aplastante victoria de Alberto Fernández en las elecciones primarias, también llamadas primarias, abiertas, simultáneas y obligatorias (PASO), ha puesto en cuestión el “acuerdo en principio” trabado con la Unión Europea. Si bien el candidato a la presidencia por el Frente de Todos no es un opositor a las políticas de libre comercio, cabe destacar que ha señalado en varias entrevistas a medios de comunicación su inconformidad con los términos establecidos en el “acuerdo en principio”. El compañero de fórmula de la ex presidente Cristina Fernández de Kirchner rechaza, no obstante, que su plataforma de gobierno tenga por objetivo “aislar” a la Argentina del mundo como acusa el actual mandatario, Mauricio Macri.

Los términos bajo los cuales se negoció el pacto apuntan hacia una mayor desindustrialización de la segunda economía más grande del Cono Sur. Se trata, en palabras de Fernández, de un acuerdo “desventajoso” para la Argentina que terminará empoderando aún más a los países desarrollados del Viejo continente. “Tenemos que ver cómo construimos ese vínculo entre el Mercosur y la Unión Europea, pero respetando los intereses comunes; el éxito de un proceso de integración es salvar las asimetrías entre los bloques”, expresó el candidato por el Frente de Todos tras un encuentro con el presidente de España, Pedro Sánchez.

En medio de una economía sumida en la recesión y con niveles de endeudamiento record, Alberto Fernández se propone redefinir la política económi-

ca y volver a negociar los términos de inserción de la Argentina en la economía internacional. Los cambios que sufra eventualmente el “acuerdo en principio” entre el Mercosur y la Unión Europea serán reflejo, por un lado, de la gravitación política de los procesos de integración en el Continente y, por otro lado, del papel que busquen desempeñar las naciones del Cono Sur en el sistema mundial.

EL PACTO EN JUEGO DEFINIRÁ EL FUTURO DE LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA.

Luego de más de 20 años de negociaciones, el Mercosur y la Unión Europea alcanzaron finalmente un “acuerdo en principio” el pasado 28 de junio para establecer un tratado de libre comercio. Hasta el momento hay varios factores a la vista que ponen en riesgo la ratificación de este pacto.

En primer lugar, como lo señalamos líneas arriba, la confrontación entre el gobierno de Brasil encabezado por el presidente Jair Bolsonaro y sus pares de la Unión Europea, inconformes con la falta de compromiso del gigante sudamericano en materia ambiental.

El segundo factor que podría poner en riesgo la ratificación del pacto comercial entre los dos bloques tal como está redactado actualmente es el triunfo de Alberto Fernández en las elecciones de octubre próximo en la Argentina.

Así, se ha puesto de manifiesto que el proyecto político y económico de las fuerzas conservadoras del Continente no está exento de fuertes contradicciones. El desplome de la actividad económica producto tanto de una coyuntura internacional crítica como de

programas de ajuste, llevaron a un profundo debilitamiento de la legitimidad de los liderazgos que abanderan este proyecto.

El rediseño del mapa político a partir de un eventual triunfo de la oposición en la Argentina abre posibilidades de modificar los términos de las relaciones de América Latina con el resto del mundo.

Los gobiernos de los presidentes Mauricio Macri y Jair Bolsonaro han sido de los principales promotores de una inserción subordinada de América Latina a la economía mundial, un tipo de inserción que profundiza el perfil primario exportador de la región. La propuesta de estos gobiernos consiste en apuntalar la apertura de la economía a fin de facilitar los intercambios comerciales y promover el flujo de inversiones.

Visto en retrospectiva, sin embargo, el saldo de la firma de acuerdos de libre comercio de este tipo se inclina a favor de las economías más grandes y con mayor grado de industrialización. Por eso, lo que suceda con el pacto entre el Mercosur y la Unión Europea terminará por definir el futuro del Continente.

De momento, el acuerdo comercial se encuentra en la cuerda floja, presa de las contradicciones de sus propios promotores. Pero si regresa a la mesa de negociaciones, la discusión entre los dos bloques regionales esta vez tendrá que desarrollarse de puertas abiertas a la sociedad, con vocación democrática, única vía para garantizar un pacto de mutuo beneficio.

AMÉRICA LATINA E UNIÃO EUROPEIA NAS POLÍTICAS EDUCACIONAIS – SOCIEDADE DO CONHECIMENTO OU SOCIEDADE DA DOMINAÇÃO.

ALINE CRISTINA DE ASSIS MORAES
UNIVERSIDADE ESTADUAL DE LONDRINA

“Liberdade, Justiça e Direito!” - Emiliano Zapata

Sociedade do conhecimento ou Sociedade da Dominação, é relação a qual discutimos neste artigo, sobre a imposição de Políticas de Organismos Internacionais, na educação Básica e no Ensino Superior em Países da América Latina. Dualidades estás que permeiam relação entre América Latina e União Europeia, uma vez que uma constrói “império do conhecimento” e outra vem sendo, alicerçada como espaço de exploração e adestramento de agendas internacionais.

Relação completamente antagônica e desigual, a qual cerceia América Latina e Caribe de quaisquer crescimento e autonomia em relação a suas políticas educacionais, tendo em vista que todas relações econômicas, sociais e principalmente educacionais, quais são foco de debate neste artigo. Relações educacionais permeadas, impregnadas pela OCDE.

América Latina, encontra se governada pelas mãos de Imperador Educacional, qual sanciona, regulamenta toda sua educação, constituindo elementos primordiais da dominação capitalista, conforme Quijano (2004), configura colonialismo, chegando ao Eurocentrismo, no caso da sociedade da dominação.

Eurocentrismo, este que “não é exclusivamente, a perspectiva cognitiva dos europeus, ou apenas dos dominantes do capitalismo mundial, mas também do conjunto dos educados sob a sua hegemonia”, hegemonia eurocentrista a qual constitui dominação da América Latina.

Dominação de uma “sociedade do conhecimento” sustentada pela Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico - OCDE, instituição europeia multilateral, caracterizada pelo neoliberalismo, atua na regulação da economia a partir da educação, onde ranqueia educação nos Países Latinos Americanos, como: Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, Colômbia, México, Peru, República Dominicana e Uruguai, salientando que mesmo estão “abaixo da média educacional”.

Porém qual Média seria está? Qual escopo e padrão utilizado para chegar a este resultado? Escopo de dominação, uma vez que tal instituição não atende as especificidades da América Latina e traz em seu bojo tentativas claras de homogeneização mundial, consoantes com racionalidade neoliberal.

A questão do poder e da dominação no eurocentrismo, sobre América Latina e Caribe é alicerçada na base de instrumento social, qual exerça autoridade, coerção e essencialmente assegure a reprodução do modo de produção global, onde constrói-se mundo antagônico, com modelo educacional para dirigentes, vinculado pela “sociedade do conhecimento” e outra aos dominados, vertente da “sociedade da dominação”, com modelos mínimos de conhecimento atrelados ao novo tipo de produção racionalizada no mundo capitalista.

Instrumento social caracterizado pela educação, onde toda ciência e desenvolvimento social por ela fomentado, deve ser restrito a Europa, pertencen-

do ao capital e aumentando sua força produtiva e econômica, colocando em oposição demais países “periféricos e subalternos”, que encontram seu conhecimento em educação básica com saberes instrumentalizados pelo saber tácito ao trabalho e não a cientificidade. Como elementos mínimos de leitura, escrita e números. Justificando uma distribuição desigual de conhecimentos científicos e práticos, corroborando para alienação, econômica, cultural e social. Conforme Kuenzer (1985), neste modelo de hegemonia, expressa –se reforma econômica, com feições educacionais, intelectuais e moral.

Assim temos as políticas educacionais, com verdadeiro objeto de reformas a reprodução, ao capital estrangeiro, referendadas por políticas: Educação para Todos (EPT), de Jomtien (Tailândia), em 1990, Agenda 2030 (ONU), e OCDE principal órgãos regulador, determina saberes as sociedades Latinos Americanas, com agenda mínima aos subalternos da Sociedade da dominação. Dentre os vários instrumentos utilizados por esta organização, salientamos aqui, Programa internacional para o acompanhamento das aquisições dos alunos – PISA.

Instrumento detém como objetivo produção de indicadores relativos a: leitura, matemática e interpretação, para mensuração de “sociedade de conhecimento” ou falta de PISA, também verifica capacidade de análise, raciocínio, em função disto OCDE quantifica os Países e “concede novos objetivos e metas” inspiradas em planejamentos ideológicos racionalizados, para melhor resultado nas provas de avaliações deste internacionais. É interessante como salientam a Educação como elemento principal de crescimento econômico, social e meio de preparação ao mercado de trabalho, quando apontam que para crescimento da América Latina é

necessário: “melhoria do padrão de educação, ampliação da formação de mão de obra e do incentivo à inovação” (especialista OCDE). Ou seja tratam educação como espaço de preparação para mercado de trabalho e não ao mundo do trabalho, qual seria educação omnilateral, polictenia tal como esboçado por Marx, onde sujeito ascenda a emancipação através aquisição de todo conhecimento científico produzido pela humanidade e não de saberes mínimos.

Entretanto as provas, avaliações externas da OCDE, não estão preocupadas em deixar os “subalternos falarem”, mas sim forma-los para mão de obra, com saberes básicos e homogêneos, passando por cima das especificidades latinos américas e seus saberes e cultura. Medem “qualidade”, na ótica da alienação, com nova concepção resultante da globalização neoliberal, onde “novo tipo de trabalho exige nova concepção de mundo, onde

está concepção justifique ao trabalhador sua alienação” (Kuenzer,2007). Destarte está avaliação somente corrobora e reitera está ótica alienante, imperando tentativa tácita de dominação e expropriação dos povos latinos americanos.

Neste contexto, poderíamos suscitar a fala da indiana Gayatri Spivak (1987), a qual inicia com seguinte pergunta: “Os subalternos podem falar?”, neste artigo suscitáramos a seguinte: E América Latina? Podem falar? Ou continuaram ocupando lugar de subalternos e dominados? Com educação a elite europeia e outra ao conhecimento tácito para mercado aos dominados? Não. É chegado hora de Emancipar a América Latina, de usar educação e fazer dela seu instrumento de luta social. Conforme Paulo Freire:

Não existe tal coisa como um processo de educação neutra. Educação ou

funciona como um instrumento que é usado para facilitar a integração das gerações na lógica do atual sistema e trazer conformidade com ele, ou ela se torna a “prática da liberdade”, o meio pelo qual homens e mulheres lidam de forma crítica com a realidade e descobrem como participar na transformação do seu mundo (FREIRE,1984).

De ter políticas educacionais, quais construção e identidade latinoamericana, para Educação Policténica (Marx), rompa dualidade e segregação social da Sociedade do Conhecimento X Sociedade do Dominação. Construa e legitime conhecimento latino Americano e compreenda “Uma ideia torna-se uma força material quando ganha as massas organizadas” (Marx). Que massas latino-americanas emancipem e lutem por: “Liberdade, Justiça e Direito”.

Este boletín es preparado periódicamente por el Grupo de Trabajo “Integración Regional y Unidad Latinoamericana” del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales – CLACSO.

El Grupo de Trabajo “Integración Regional y Unidad Latinoamericana” está conformado por investigadores de diferentes universidades y centros de estudios de América Latina y el Caribe. Sus integrantes son los siguientes:

Alberto Rocha Valencia

Alexis Nicolás Saludjian

Alfonso Guillermo Pérez Molina

Allen Sabinus Henry

Amanda Barrenengoa

Ariel Noyola Rodríguez

Ariela Ruiz-Caro Reyes

Carlos Da Rosa Martins

Carlos Serrano

Clara Rivero

Claudio Eduardo Lara Cortés

Consuelo Paz Silva Flores

Daniel Pereira Sampaio

Dario Salinas Figueredo

Ernesto Alfredo Vivares

Fabio Luis Barbosa dos Santos

Francisco Javier Leyva Ortíz

Gerald Solano Aguilar

Gisele Lorena González Célis

Gregorio Vidal

Gustavo Rojas de Cerqueira César

Hugo Vega Formoso

Isaac Rudnik

Jaime Antonio Preciado Coronado

Jaime Estay Reyno

Jorge Marchini

Jose Félix Rivas Alvarado

Juan Francisco Morales Giraldo

Julián Alejandro Horassandjian

Julián Kan

Julieta Ramírez Torres

Leonardo Federico Manchón Cohan

María Teresa Zegada

Mariana Aparicio Ramírez

Maribel Aponte García

Martín Sanzana Calvet

Mayra Vélez Serrano

Paz Milet

Ramiro Luis Bertoni

Ramón Torres Galarza

Roberto Rodolfo Georg Uebel

Rosa María Marques

Rosalba Linares de Gómez

Rosmary Hernandez Pereira

Roy Mora Vega

Sergio Carpenter

Wagner Iglecias

Actualmente, este Grupo de Trabajo es coordinado por Consuelo Silva Flores.

COMITÉ EDITORIAL:

CONSUELO SILVA FLORES

JULIAN KAN

Diseño: Manuel Olate Céspedes

Contacto:

Escribenos a:

boletinintegracionregional@gmail.com

Síguenos en:

Twitter: @GTIntegracionR1

Instagram: gtintegracionregiona