

MEMORIAS DEL CONVERSATORIO

*"RESPONDER PROPONIENDO.
BASES PARA UN ACUERDO
ECONÓMICO COMERCIAL
INTEGRAL LATINOAMERICANO"*



21 DE ABRIL DE 2017
Sede de la ALADI

ALADI
Asociación Latinoamericana de Integración
Associação Latino-Americana de Integração

MEMORIAS DEL CONVERSATORIO

“RESPONDER PROPONIENDO. BASES PARA UN ACUERDO ECONÓMICO COMERCIAL INTEGRAL LATINOAMERICANO”

21 DE ABRIL DE 2017
SEDE DE LA ALADI



Esta publicación fue elaborada a partir de la recopilación de las ponencias presentadas en el Conversatorio "Responder Proponiendo. Bases para un Acuerdo Económico Comercial Integral Latinoamericano", realizado el 21 de abril de 2017 en la sede de la ALADI.

© 2017, ALADI Secretaría General
Tel:: + 598 2410 1121 Fax: +598 2419 0649
Cebollatí 1461 Código Postal: 11200
Montevideo - Uruguay
sgaladi@aladi.org
<http://www.aladi.org>

ISBN 978-9974-8622-1-0

Diseño y diagramación: Marcos De Oliveira, Oficina de Asuntos Institucionales y Comunicación

Los usuarios pueden copiar, descargar e imprimir los contenidos de la publicación sin fines de lucro, respetando la integridad de la misma y sin realizarle modificaciones, siempre que se mencione a la Secretaría General de la ALADI como fuente del material.

ÍNDICE

PROGRAMA.....	7
EXPERTOS COMENTARISTAS INVITADOS.....	9
I. PALABRAS DE BIENVENIDA.....	11
• Presidente del Comité de Representantes, Embajadora Maria da Graça Nunes Carrion.....	13
• Secretario General de la ALADI, Carlos Chacho Alvarez.....	17
• Ministro de Relaciones Exteriores del Uruguay, Rodolfo Nin Novoa.....	21
II. INTRODUCCIÓN AL DEBATE: HACIA UN ACUERDO ECONÓMICO COMERCIAL INTEGRAL LATINOAMERICANO.....	25
• César Llona, Subsecretario de Desarrollo del Espacio de Libre Comercio.....	27
• Gustavo Beliz, Director del INTAL.....	33
• Javier Gutiérrez, Director Ejecutivo de la SIECA.....	39
• Mario Cimoli, Oficial a cargo de la División de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL.....	45
• Enrique Iglesias, Presidente de la Fundación ASTUR.....	51
III. HACIA LA PROFUNDIZACIÓN CONVERGENTE DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL LATINOAMERICANA.....	55
IV. PROFUNDIZACIÓN DE LA COOPERACIÓN E INTERCAMBIO DE EXPERIENCIAS ENTRE LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA.....	89
V. APORTES DE LOS EXPERTOS POSTERIORES AL CONVERSATORIO..	123
• Rubens Barbosa, Consultor, Brasil.....	125
• Ignacio Bartesaghi, Director Departamento de Negocios Internacionales e Integración, Facultad de Ciencias Empresariales, UCUDAL.....	129
• Renato Baumann, Secretario Adjunto de Asuntos Internacionales, Ministerio de Planeamiento de Brasil.....	133
• Félix Peña, Especialista en relaciones económicas internacionales, Argentina.....	137
• Ricardo Rozemberg, Investigador Senior en Centro iDeAS, Universidad de San Martín, Argentina.....	141

- Ariela Ruiz Caro, Investigadora y académica..... 151
- Patricia Teullet, Consultora, Perú..... 155
- Pablo Urría, Director de Asuntos Económicos Bilaterales,
Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales,
Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile..... 157

PROGRAMA

Hora:

09:45 – 10:00	<p>Palabras de bienvenida:</p> <ul style="list-style-type: none">• Presidente del Comité de Representantes, Embajadora María da Graça Nunes Carrion• Secretario General de la ALADI, Carlos Chacho Alvarez• Ministro de Relaciones Exteriores del Uruguay, Rodolfo Nin Novoa
10:00 - 11:30	<p>Introducción al debate: Hacia un Acuerdo Económico Comercial Integral Latinoamericano</p> <ul style="list-style-type: none">• César Llona, Subsecretario de la ALADI• Gustavo Beliz, Director del INTAL.• Javier Gutiérrez, Director Ejecutivo de la SIECA• Mario Cimoli, Oficial a cargo de la División de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL• Enrique Iglesias, Presidente de la Fundación ASTUR
11:30 – 13:30	<p>Hacia la profundización convergente de la integración comercial latinoamericana.</p> <p>Acceso a mercados, reglas de origen, inversiones, comercio de servicios, propiedad intelectual, compras públicas, defensa comercial, restricciones técnicas, medidas sanitarias, facilitación de comercio, tratamiento de asimetrías, política de la competencia, salvaguardias, solución de controversias, acumulación de origen y cadenas de valor, entre otros.</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Moderador:</i> Félix Peña, Especialista en relaciones económicas internacionales
13:30 – 15:15	<p>Pausa para el almuerzo</p>
15:30 - 17:30	<p>Profundización de la cooperación e intercambio de experiencias entre los países de América Latina.</p> <p>Medioambiente y comercio, movilidad ciudadana y laboral, promoción del comercio, comercio electrónico, tratamiento de asimetrías, facilitación del comercio, entre otros.</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Moderador:</i> Enrique Iglesias, Presidente de la Fundación Astur

EXPERTOS COMENTARISTAS INVITADOS

- Rubens Barbosa, Consultor, Brasil
- Ignacio Bartesaghi, Director del Departamento de Negocios Internacionales e Integración, Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Católica del Uruguay
- Renato Baumann, Secretario Adjunto de Asuntos Internacionales, Ministerio de Planeamiento de Brasil
- Eduardo Brandes Salazar, Director General de Negociaciones Comerciales Internacionales, Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú
- Mario Cimoli, Oficial a cargo de la División de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL
- Enrique Iglesias, Presidente de la Fundación Astur
- Félix Peña, Especialista en relaciones económicas internacionales, Argentina
- Osvaldo Rosales, Analista en temas de economía internacional, comercio exterior y negociaciones comerciales, Chile
- Ricardo Rozemberg, Investigador Senior en Centro iDeAS, Universidad de San Martín, Argentina
- Ariela Ruiz Caro, Investigadora y académica
- Patricia Teullet, Consultora, Perú
- Pablo Urria Hering, Director de Asuntos Económicos Bilaterales, DIRECON, Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile.
- Judith Valencia, Profesora Titular de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Central de Venezuela.

I. PALABRAS DE BIENVENIDA

Embajadora Maria da Graça Nunes Carrion
Presidente del Comité de Representantes
Representante Permanente de Brasil ante la ALADI

Excelentísimo señor Rodolfo Nin Novoa, Ministro de Relaciones Exteriores de la República Oriental del Uruguay; señor Secretario General, Carlos Alvarez; señores excancilleres; señores embajadores; señores comentaristas e invitados; señoras y señores:

Como presidente del Comité de Representantes de la ALADI y también en nombre de la Delegación Permanente de Brasil tengo el placer de saludarlos a todos y darles la bienvenida a esta Asociación. El seminario que hoy nos reúne, y que se titula Responder proponiendo: bases para un acuerdo económico comercial integral latinoamericano, fue ideado por el señor Secretario General, Chacho Alvarez, y tiene como punto de partida un documento preparado por la Secretaría General de la ALADI sobre el estado actual de la integración comercial latinoamericana.

Este evento surge de la necesidad de reflexionar sobre los rumbos del comercio regional, debido al momento peculiar que vive el orden económico internacional, con importantes reflejos sobre nuestra región, al que contribuyen diferentes factores como el recrudescimiento de posturas unilaterales y proteccionistas, el bajo crecimiento de la economía mundial, el cuestionamiento sobre su rumbo a partir de las políticas que vengán a ser adoptadas por el gobierno de Estados Unidos, también de la salida del Reino Unido de la Unión Europea y principalmente de la resistencia a buscar consensos por la vía del multilateralismo. En este difícil contexto, la ALADI se pregunta qué postura debe adoptar América Latina para transitar esta coyuntura y salir adelante en forma eficiente y productiva.

Para reflexionar en torno a esta indagación, contamos aquí con un respetable grupo de personalidades latinoamericanas con vasta experiencia y conocimiento sobre temas de integración regional latinoamericana. El Comité de Representantes se sumó con entusiasmo a la iniciativa de este seminario, el cual, al tratar específicamente nuestra región ante los desafíos del orden global, adquiere un carácter precursor.

La ALADI, debido a características como el pragmatismo, el gradualismo y la flexibilidad, se ha mantenido fiel a su relevante papel de promover y buscar renovar el proceso de integración latinoamericano y se ha mostrado resistente frente a distintas coyunturas regionales y globales en estas casi cuatro décadas de existencia.

Dado que permite avances por grupos más pequeños de países — cuando no están dadas las condiciones para proyectos más ambiciosos—, con mecanismos flexibles para hacer acuerdos a distintas velocidades, la ALADI ha hecho un inestimable aporte a la integración latinoamericana; los elevados niveles de liberalización del comercio intra-ALADI representan un logro nada despreciable de nuestra Asociación.

Pero a pesar de todo el camino andado, es innegable que queda mucho por hacer, por avanzar, ya sea en lo que respecta a perfeccionar las capacidades de nuestras economías o a modernizar dichos acuerdos con la inclusión de nuevas disciplinas para que los mismos reflejen la evolución del comercio internacional. A modo de ejemplo, citaría servicios, inversiones, compras gubernamentales y comercio electrónico, que tienen escaso tratamiento en el universo de acuerdos firmados en el ámbito de la ALADI. Igualmente, evolucionar hacia una integración productiva y dar prioridad con la necesaria transparencia a los temas de promoción del comercio, cooperación aduanera, con la simplificación de procedimientos y más previsibilidad en términos de facilitación del comercio, así como la instrumentación del certificado de origen digital actualmente en curso en la ALADI. Asimismo, es de vital importancia propiciar avances, en el corto y en el mediano plazo, mediante el acercamiento y el intercambio y actuación conjunta entre las autoridades gubernamentales y los empresarios de nuestros países.

Desde la perspectiva de Brasil en el contexto del MERCOSUR, una serie de iniciativas se han puesto en práctica en los últimos meses, lo que resulta en un esfuerzo de la integración con los países de la región y constituye medidas de impulso económico en esta compleja coyuntura que atravesamos. Citaría el acercamiento entre el MERCOSUR y la Alianza del Pacífico, la firma de acuerdo de inversiones con cuatro países de la Alianza del Pacífico, la firma de protocolo de cooperación y facilitación de inversiones de MERCOSUR, la finalización de acuerdos de servicios con Colombia y Perú, el Acuerdo de Compras Gubernamentales con Perú y un esfuerzo negociador con México con vistas a la ampliación de un acuerdo comercial.

En fin, podemos decir que las crisis nos ayudan a crecer y el otro lado de las crisis son las oportunidades que ellas generan para que reflexionemos y sigamos adelante. Por lo tanto, estamos en un momento propicio para repensar nuestra integración, perfeccionándola y buscando consensos que puedan impulsarnos hacia una visión multilateral más adaptada a las actuales tendencias de la economía mundial.

Deseamos que podamos tener una excelente jornada de reflexión e intercambio de ideas que puedan subsidiar a los gobiernos de los países miembros de la ALADI y a los sectores privados de nuestros países en las decisiones que corresponderá tomar.

Muchísimas gracias.

Carlos Chacho Alvarez
Secretario General de la ALADI

En primer lugar, saludar la presencia de un amigo de esta institución, el Canciller Nin Novoa, que siempre está dispuesto a participar cuando se trata de reflexionar y avanzar en los temas de la integración.

Quiero agradecerle en principio a mi amigo Gustavo Beliz, director del INTAL-BID que cuando pusimos en marcha esta iniciativa, inmediatamente se mostró dispuesto a acompañarla y a participar activamente en ella.

Lo mismo Alicia Bárcena y Mario Cimoli de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) y muy especialmente a la Secretaria General de la SIECA (Secretaría de Integración Económica Centroamericana), Carmen Gisela Vergara, ya que para nosotros es fundamental la presencia de Centroamérica, para poder trabajar con el conjunto de los países latinoamericanos.

Agradecer mucho a nuestro Ciudadano Ilustre Latinoamericano, así lo declaramos aquí en este mismo recinto a Enrique Iglesias, quien se mostró muy partidario y entusiasta de esta propuesta en lo relativo a acelerar la marcha de la integración.

A Felix Peña, gran promotor, un aportante lúcido y comprometido de reflexiones y análisis muy útiles para poder avanzar en este camino.

A Osvaldo Rosales, que cuando lo llamé se sintió inmediatamente parte de este esfuerzo y lo percibió casi como una batalla propia, porque escribió muchos y buenos textos y trabajó para lograr que América Latina refuerce sus lazos, profundice su integración y pueda llegar a ser un actor importante en un mundo cada vez más incierto y volátil.

Estoy convencido que un trabajo, y una propuesta conjunta de ALADI, CEPAL, BID-INTAL, SIECA, van a ser una contribución muy significativa para trazar las bases de un Acuerdo Económico Comercial Integral Latinoamericano. También comenzar a articular los activos, el patrimonio institucional que tiene la región y la voluntad política de trabajar en conjunto para incidir más en la realidad y construir insumos más valiosos para los países.

También es importante contar de forma permanente con un grupo de expertos, de profesionales reconocidos regional e internacionalmente, que poseen un gran conocimiento y pueden hacer un aporte más sistemático a la gran tarea de la integración. Sobre todo en una coyuntura internacional desafiante, que nos demanda a los gobiernos, las instituciones regionales, los intelectuales académicos y técnicos un mayor esfuerzo para llevar adelante una propuesta que garantice un avance en temas de identidad, complementación, nuevas agendas y compromiso con el porvenir de nuestra región.

Este seminario no debe verse como uno más, en el cual se habla y se discute pero del cual no surge una tarea compartida que luego pueda incidir en la realidad.

Este encuentro debe reunir reflexiones, propuestas, alternativas para enriquecer una acción que hemos emprendido los cuatro organismos y que estamos convencidos puede constituirse en un insumo muy valioso para orientar acciones en torno a cómo dar un salto en el camino de la integración.

Por eso lo hemos llamado conversatorio, porque es un diálogo entre figuras reconocidas que permite enriquecer una propuesta concreta que ponemos en marcha los cuatro organismos que estamos convocando.

¿Por qué llamamos a esta propuesta Acuerdo Económico Comercial Integral Latinoamericano (AECIL)? No es porque ingenuamente esperamos que los países algún día terminen firmándolo. Por el contrario, es para anclar este trabajo en una realidad concreta, en un aterrizaje realista pero a la vez ambicioso en cuanto a lograr regionalizar los acuerdos que tenemos y los que podríamos llegar a tener respecto a la agenda tradicional y a los nuevos temas de la integración, que tienen que ver principalmente con las transformaciones económicas – tecnológicas que se están produciendo aceleradamente.

En la actualidad, nos encontramos frente a una integración que necesita ser repensada en términos estratégicos, que debe trascender las orientaciones pendulares, las coyunturas, las oscilaciones políticas ideológicas y las diversas políticas de inserción de los países en la economía mundial, porque estos son hechos, que en algunos casos no se van a modificar por muy largo tiempo.

En América Latina estamos llamado a convivir definitivamente con el pluralismo, con la diversidad y con diferentes estrategias respecto a lo mejor para cada país en relación a su modelo de desarrollo. No vamos a tener una región totalmente de izquierda o de derecha, sino un continente que va a alternar gobiernos de distinto signo, y con dicha realidad debemos trabajar en la integración.

En este sentido, la ALADI es un organismo muy adecuado y funcional, porque demuestra que a pesar de las diferencias se pueden lograr consensos y armonizar una agenda positiva.

Gracias a la tolerancia, al reconocimiento mutuo, a la reciprocidad, a la cooperación y el saber, enfrentamos desafíos comunes y se puede avanzar en la construcción de comunes denominadores que sean eficaces y útiles para profundizar o acelerar la marcha de la integración.

A todos nuestros países, con gobiernos de izquierda o derecha, les sirve tener un mercado interno ampliado, tener un mayor y mejor comercio intrarregional, generar encadenamientos productivos, internacionalizar nuestras pymes y conformar un tejido regional más denso en lo productivo, económico, social y cultural.

A todos nos es útil reducir la vulnerabilidad a las oscilaciones del mercado mundial y ser relativamente más autónomos como región, sobre todo en un mundo anárquico, injusto y desigual.

Somos conscientes de cuánto nos cuesta a cada país individualmente superar los límites de economías basadas en la exportación de commodities, y qué difícil resulta diversificar las matrices productivas. Por eso tenemos que desarrollar juntos una integración productiva que cree nuevas ventajas y que comience a dar respuestas más innovadoras a cambios muy dramáticos de la economía y el comercio mundial.

En la actualidad somos una comunidad de valores sostenida en la democracia, la defensa de los derechos humanos y el pluralismo, es el momento de reforzar nuestra comunidad de intereses, esos intereses se solidifican si nos integramos más y llevamos a fondo nuestros comunes denominadores, haciendo participar más activamente del proceso a nuestros empresarios pymes, a trabajadores, jóvenes, profesionales que visualicen a la integración como un medio, como un instrumento que ayuda a ampliar el horizonte de nuestras posibilidades.

Para finalizar, el trabajo entre las cuatro instituciones tiene como objetivo sistematizar todo lo construido y analizar, con mucho rigor técnico, los escenarios y las posibilidades para avanzar con otro ritmo, dándole a la región una fisionomía común, por encima de heterogeneidades, asimetrías y diferencias. Hacia una América Latina más unida que pueda llegar a ser un actor importante en un mundo en el cual, para incidir en la realidad, la condición necesaria va a ser contar con una región cada vez más integrada – de lo contrario, sufriremos el castigo de la irrelevancia o la subordinación.

Rodolfo Nin Novoa
Ministro de Relaciones Exteriores del Uruguay

Muchísimas gracias al Secretario General y a la Presidenta del Comité. Saludo a Enrique Iglesias, a los excancilleres, a los embajadores, a los académicos, a la prensa sin cuya participación sería muy difícil transmitir esto a la sociedad.

En primer lugar quiero agradecer a los organizadores de este conversatorio la realización del evento porque el mismo se desarrolla en una coyuntura histórica que vuelve muy oportunas y necesarias todas las instancias de debate, análisis y reflexión sobre los acuerdos económicos, comerciales y los procesos de integración.

Es a todas luces evidente que los acontecimientos más destacados del año 2016 en el orden internacional tienen tal gravitación sobre la temática que nos convoca que como se dice en la prensa especializada o en la bibliografía de uso es más probable que, como hace mucho tiempo lo dice Enrique, sea correcto hablar de un cambio de época que de una época de cambios. Y cuando se produce un cambio de época las viejas categorías, los viejos conceptos conocidos que explicaban y daban cuenta de la realidad empiezan a resultar insuficientes e inútiles a todos sus efectos mientras los nuevos que vienen a relevarlo recién comienzan a construirse.

Lo cierto es que las transformaciones del escenario internacional alcanzan tal dimensión y acontecen con tales niveles de velocidad y profundidad que fuerzan a los países y a los bloques a redefinir y actualizar sus estrategias en todos los niveles. Los campos de la inserción internacional, los acuerdos económicos y el comercio exterior se cuentan entre los más sensibles en el contexto actual y en las mutaciones en curso.

Es pertinente y de gran ayuda que desde el espacio latinoamericano se genere una reflexión sobre posibles escenarios y acciones conjuntas. Esta iniciativa auspiciada por la ALADI, CEPAL, SIECA e INTAL trabajando en un estudio técnico, como decía el Secretario General, para un acuerdo económico comercial integral latinoamericano, debe ser celebrada y es merecedora de todo nuestro respaldo, tanto por lo acertado de su orientación, que apreciamos como pragmática, como por su momento que juzgamos como oportuno.

No es que no seamos conscientes de las severas complejidades que atraviesan este proceso, ellos están a la vista en forma cotidiana y

ostensible y a veces de forma demasiado ruidosa. No se trata de negar la heterogeneidad evidente ni las ostensibles asimetrías, se trata de analizar en forma realista y pragmática, si a través del respeto a los caminos y exploraciones que nuestros países han emprendido es posible articular una hoja de ruta común con algunos dispositivos compartidos.

Con ese pragmatismo como punto de partida, el ejercicio bien vale la pena porque ante el mundo América Latina es un bloque geográfico, histórico y cultural y un primer espacio natural para poder fortalecer uniones e intercambios. Nosotros compartimos el objetivo general anunciado que mueve este conversatorio de comenzar a discutir un acuerdo económico comercial integral con los atributos y propósitos con los que se le han caracterizado en las presentaciones preliminares, un tratado de nueva generación que ayude a fortalecer el mercado ampliado, que permita aumentar el comercio intrarregional, que potencie las complementariedades productivas, que incorpore todos los avances que se han llevado adelante en los organismos subregionales, en el Mercosur, Alianza del Pacífico, Alba, Comunidad Andina, SICA, etcétera. Si semejantes metas fueran alcanzadas, el salto hacia adelante habría sido de gran significación.

Por supuesto que es compatible el objetivo genérico de un acuerdo latinoamericano de este tipo que tuviera como cometidos y lograra en términos prácticos, realistas disminuir nuestras vulnerabilidades como región, promover un mayor nivel de inversiones, asociar empresas, mejorar la competitividad de los países, ganar más autonomía relativa y posicionarnos mejor en el marco de las negociaciones multilaterales. Todo ello requiere de estudios técnicos y de voluntades políticas. Sabemos que la ALADI puede proveer algunos recursos e infraestructura básicas para cometer estos retos y el solo hecho de repasar la lista de nombres que ha logrado reunir tras esta convocatoria da cuenta de su potencialidad.

La voluntad política es un ingrediente de otro orden y requiere de la construcción de una mirada de largo plazo, grados de estabilidad, madurez y consenso en torno a objetivos estratégicos que se sostienen en el tiempo, pero como estamos viendo, la propia Unión Europea, con más larga historia y mayores niveles de consolidación atraviesa días difíciles cuando se instala a escala global un aire de malestar que busca y encuentra sus chivos expiatorios en ideas o conceptos cuyos resultados no son simples de visualizar por parte de los ciudadanos o cuando se impulsan estrategias que suponen logros a largo plazo sin resultados o gratificaciones inmediatas.

Dicho esto que es obvio, los gobiernos tenemos que actuar por convicción, con prudencia, con liderazgo, intentando sortear toda suerte de obstáculos para conducir a la nave a buen puerto. Nosotros en particular tenemos que hacer que funcione bien el Mercosur cuyo balance general deja un sabor amargo aunque con excepciones puesto que siempre hay luces.

Pero al que estamos inexorablemente unidos y tenemos el deber de mejorar y ahora estamos muy entusiasmados con la aproximación entre el Mercosur y la Alianza del Pacífico que parece haber cobrado otros ritmos y velocidades abriendo ventanas de oportunidades absolutamente cruciales para Uruguay. Como es sabido, el pasado 7 de abril en Buenos Aires se celebró ese encuentro y se dio ese primer paso. Los ministros acordamos establecer líneas de trabajo para facilitar el comercio, la cooperación aduanera, la promoción comercial, el apoyo a las pymes y la identificación de posibles cadenas regionales de valor.

Y como ven yo creo que a lo largo de todo este conversatorio van a salir ideas similares, todos estamos hablando casi que de los mismos temas, y la dificultad es ver cómo precisamente los aterrizamos.

Estas labores que he mencionado, correrán por cuenta del Grupo de Alto Nivel de la Alianza del Pacífico y del Grupo Mercado Común del Mercosur, cuyos miembros deberán reunirse periódicamente.

Es naturalmente un hito importante en la integración latinoamericana que dos procesos regionales importantes suman sus esfuerzos en una gran macro región, y lo hacen en un momento en que prevalece una gran incertidumbre a nivel internacional y se observan expresiones proteccionistas y nacionalistas y cuando no xenófobas. También en este proceso aparecen naturalmente las asimetrías como obstáculo muy gravitante, pero también en él se pone el énfasis en maximizar las posibilidades de convergencia. Va de suyo que la gravitación continental y global que una confluencia como la que ha comenzado a gestionarse puede constituirse en uno de los datos de mayor significación en esta nueva realidad que ha comenzado a configurarse.

En suma, este último movimiento acontecido apenas 15 días atrás vuelve a poner en evidencia la oportuna definición de la ALADI de impulsar un ámbito de reflexión de esta naturaleza, que será de enorme provecho para todo el espacio latinoamericano. La mera revisión de la nómina de participantes en este evento, su categoría intelectual, la académica y

profesional, la relevancia de sus trayectorias y aportaciones ya permite anticipar cuán importantes pueden ser los resultados de la convocatoria que la ALADI está impulsando.

El documento preparado por la Secretaría General de la ALADI, y que ha sido distribuido como base para este conversatorio, aporta una buena guía de referencia sobre el conjunto de asuntos a considerar, en una agenda de trabajo para un acuerdo económico comercial integral latinoamericano que es, ya se ha dicho y creo que todos vamos a hablar de eso, desgravación arancelaria, restricciones no arancelarias, reglas de origen, medidas de defensa comercial, facilitación del comercio, obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, políticas de competencia, políticas laborales para que no se vuelva un dumping social la diferencia de nivel de remuneraciones entre los trabajadores de distintos países, tratamiento de las asimetrías, solución de las controversias, promoción del comercio, comercio electrónico, movilidad de personas, protección del medioambiente. Por otra parte con Chile acabamos de firmar un acuerdo de última generación donde están incluidos todos estos temas, inclusive temas de cuestiones de género, de cómo hacer que las mujeres puedan tener las mismas oportunidades en materia de desarrollo empresarial y laboral.

El listado de preguntas que se han preparado por parte de la Secretaría General para organizar el debate y orientar la discusión también permitirá concentrarse en aproximaciones más precisas, rehuendo la tentación de las generalizaciones o los lugares comunes.

En suma, el Ministerio de Relaciones Exteriores de Uruguay se declara complacido por la concreción de estas jornadas, aguarda con expectativa su resultado y expresa su deseo de que estas sean solo el inicio de un fecundo proceso que traiga consigo grandes e importantes logros para nuestra grande y querida América Latina.

Muchas gracias.

II. INTRODUCCIÓN AL DEBATE: HACIA UN ACUERDO ECONÓMICO COMERCIAL INTEGRAL LATINOAMERICANO

César Llona

Subsecretario de Desarrollo del Espacio de Libre Comercio de la ALADI

Excelentísimo señor Canciller, señor Secretario General, funcionarios de la Secretaría, señora Presidenta del Comité, Representantes Permanentes y funcionarios de las Representaciones, distinguidos expositores y comentaristas, señores representantes de SIECA, INTAL, CEPAL, nuestros socios en este esfuerzo y público en general, bienvenidos todos.

Ya bastante se ha hablado acerca de cómo la coyuntura internacional nos obliga a mirar nuevamente a la región y a fortalecer y profundizar la integración. Eso con el objetivo de disminuir nuestros niveles de dependencia frente a los mercados extrazona. A contraposición nosotros quisiéramos hablar un poco acerca de las razones propias, internas, si se quiere decir, por las cuales pensamos que el estado actual de la integración en América Latina nos alienta a empezar a hablar de una integración de dimensión verdaderamente regional y de impulsar iniciativas conjuntas como estas, de elaborar una propuesta base, técnica, hacia un acuerdo económico comercial integral en América Latina.

Para empezar nosotros vivimos otros tiempos. Atrás quedó la época del ALCA, que también tuvo otras razones para no continuar, pero que en parte se vio frustrada porque la región no estaba lista para encarar determinado tipo de negociaciones y determinado tipo de materias dentro de esos acuerdos comerciales, y en parte también para que las sensibilidades para las desgravaciones multilaterales transversales seguían siendo en gran parte parecidas a razones que nosotros conocemos muy bien acá en la ALADI: las sensibilidades que motivaron en su momento el cambio de la ALALC a la ALADI, permitiéndose la bilateralidad como una vía para seguir avanzando y no vernos estancados en la integración.

Esto hizo que, ya lo señaló el Secretario General, quien ha sido el impulsor de esto, en gran parte la agenda de la Asociación ha estado marcada por lo que denominó una agenda positiva de integración. Yo creo que estaría mejor definida como una agenda de lo posible: iniciativas como la certificación de origen digital, lo mencionaba la Presidenta del Comité, la EXPO ALADI en promoción comercial, los trabajos que venimos haciendo en estadísticas, sobre todo estadísticas de servicios, son muestras de esta agenda de lo posible.

Hoy día creemos, empero, que la composición química del terreno ha cambiado, la fertilidad del terreno es otra. El espacio y viabilidad que tiene la región para avanzar en tratados comerciales con dimensión regional es mayor, por una serie de razones que paso a citar: —lo detallaban muy bien el Secretario General y la embajadora de Brasil— al presente muchos de nuestros países han avanzado en este tipo de acuerdos comerciales de última generación no solamente con países extrazona, sino entre nosotros mismos. Algunos han llegado más lejos y han convertido estos ejercicios bilaterales en acuerdos plurilaterales, estoy hablando de la Alianza del Pacífico, del Mercosur, la Comunidad Andina; son ejemplos de plurilateralizaciones de relaciones bilaterales.

En la actualidad en la ALADI, entre los países miembros, el 82% de los ítems se encuentra libre de aranceles. Ese es un dato no menor. Esto es gracias a los acuerdos de alcance parcial suscritos al amparo del Tratado de Montevideo y de otros acuerdos similares firmados por fuera de este ámbito, incluyendo los que ya mencioné, es decir estos mecanismos subregionales.

De otro lado, porque como bien decía el Secretario, éste es un ejercicio que es latinoamericano, no se limita a la ALADI y aquí está la SIECA. El comercio entre los países centroamericanos se encuentra ya plenamente liberalizado en el marco del mercado común que tienen. Sin embargo, hay espacio todavía. El avance de la desgravación es menor en las relaciones bilaterales en que participan los países de los distintos agrupamientos. En este caso me refiero al Mercado Común Centroamericano y a la ALADI.

De las 65 relaciones bilaterales posibles, solo 21 están amparadas por acuerdos amplios en materia de bienes, lo que pone de manifiesto que el proceso de desgravación arancelaria se ha concentrado al momento al interior de estos dos agrupamientos y que resta aún mucho espacio en lo que a aranceles se refiere para avanzar. Y eso tiene especial trascendencia cuando vemos que algunas relaciones no cubiertas bastantes importantes —una relación que se menciona mucho que es emblemática es la relación México-Brasil que están avanzando hacia una negociación— todavía no tienen un acuerdo amplio que las ampare.

De igual modo, esa cifra de 82% de ítems liberados no nos debe hacer perder de vista que se trata de un comercio muy bilateralizado. Nosotros en la región tenemos lo que se denomina un spaghetti bowl, es un spaghetti bowl regional. Y para el caso de la ALADI nosotros tenemos un mandato muy claro en el Tratado de Montevideo de hacer converger estos acuerdos bilaterales en un acuerdo único. Y esta discusión, no

muchos lo dicen, lo dijo el Secretario hace un rato, está íntimamente ligada a la cuestión tan en boga de los encadenamientos productivos o cadenas de valor como los queremos llamar. Estos encadenamientos únicamente serán posibles si los regímenes de origen de los acuerdos lo permiten vía acumulación de origen. Si queremos hablar de cadenas de valor regionales, tenemos que plurilateralizar las preferencias para que los insumos puedan circular libremente. Eso es una verdad casi que de Perogrullo.

Otro obstáculo para la convergencia tiene que ver con algo que detallaba bien la embajadora de Brasil: hay materias como compras públicas, servicios, inversiones que la región no tenía negociadas antes y ahora se nombra una serie de acuerdos, lo que me libra de mayores ejemplificaciones, que narran, detallan cómo hemos caminado, cómo hemos avanzado en esa materia. El caso de servicios es emblemático. En la actualidad la participación de los servicios en el comercio mundial es del 23% y en el comercio regional es del 15%. Es algo que no podemos soslayar: tenemos que debatir, discutir, negociar y avanzar en materia de servicios.

Otra de las razones, que a veces es quizás pesado decirlo pero debiera sopesarse, es el exceso que algunos llaman superávit, pero creo que eso es un eufemismo de institucionalidad y materia de integración. En la región tenemos la ALADI, Alianza del Pacífico, CAN, Mercosur, SIECA, Unasur, OTCA, Comunidad Andina, y podría seguir citando, muchas veces con agendas parecidas o superpuestas que ni los funcionarios públicos a veces podemos llegar a distinguir con nitidez. Imagínense el ciudadano de a pie cómo percibe o trata a duras penas de percibir lo que tenemos y es en última en quien tenemos que pensar.

A manera de ejemplo, uso el caso de Perú y Chile. Actualmente Perú y Chile se aplican la PAR de la ALADI, el ACE 38 de la ALADI, el protocolo comercial de la Alianza del Pacífico, hubiesen tenido en vigor el TPP si es que no se hubiese dado el salto para atrás que se dio y si le sumamos a la OMC, tenemos hasta cuatro esquemas normativos regulando una misma relación comercial. Entonces, la reflexión es esta: nuestra misión, por eso estamos hablando de un acuerdo único, es facilitarle la vida al operador económico y no complicársela. Existe, creemos nosotros, espacios para la desgravación arancelaria y la convergencia normativa y esto es un ejercicio que le sirve a todos los que participan de acercamientos como los que han tenido la Alianza y el Mercosur y de países que no están dentro de estos acercamientos porque no pertenecen a esos foros. Por eso es que estos últimos países deben darle especial importancia a plataformas como la de la ALADI e incluso quienes participan de estos diálogos subregionales. Yo

revisé con atención la declaración que sacó esta reunión pasada y todos los temas o casi todos se encuentran en la agenda de la ALADI. Y dudo mucho que la intención sea converger para duplicar, no podemos seguir creando foros, tenemos este foro. Entonces, creo que estas son las razones que tenemos que tener, que tenemos en la ALADI en mente cuando empezamos a impulsar esta iniciativa.

No obstante, para hablar de plurilateralización de acuerdos en la región hay un tema también importante que debemos abordar y tiene que ver con las actuales restricciones al comercio. Cualquier ejercicio de negociación que conduzca a una negociación de carácter regional deberá pasar necesariamente por una firme voluntad política y compromisos concretos y específicos en torno a la no imposición de restricciones injustificadas al comercio, incluyendo el desmonte de las que pudiesen existir en ese momento. De nada sirve avanzar en facilitación, promoción comercial, incluso en los ejercicios de desmantelamiento de los impuestos en fronteras si el producto queda igualmente varado en frontera por este tipo de medidas.

Dicho esto quisiera pasar a contarles un poco más en detalle acerca de la naturaleza del estudio que vamos a emprender. El estudio tiene un carácter técnico que a manera de insumo, propuesta a las instituciones participantes, le haríamos llegar a los países miembros. Por ello mismo no compromete a los países. Bien sabemos que la titularidad de las negociaciones la tienen los países y esto es bueno aclararlo.

El trabajo lo vamos a dividir en dos grandes componentes: el componente comercial y el componente de cooperación. El trabajo estará precedido por una exposición de motivos, en la que no vamos a limitar únicamente a escribir de manera conceptual o casi intuitiva los beneficios que el acuerdo único tendría, vamos a tratar de medirlos, de identificarlos, de dimensionarlos. Eso incluye por supuesto los espacios que aún quedan por recorrer en materia de desgravación, ya lo dijimos, y lo que tiene que ver con la incorporación de disciplinas en materia de facilitación del comercio, desmonte de restricciones, entre otras cuestiones.

El ejercicio busca analizar como punto de partida precisamente los acuerdos comerciales que tenemos en la región, así como los acuerdos que todos tenemos, o casi todos, y los que no lo tienen lo están negociando, con la Unión Europea, como una suerte de referente externo para ver qué hemos negociado con el mundo también, tanto en lo que tiene que ver con las disciplinas de corte arancelario, como en otro tipo de temas del espectro

comercial, ello para identificar denominadores comunes, diferencias, líneas rojas, y espacio para avanzar.

Este análisis deberá desembocar en la elaboración de textos modelos base que con un carácter conceptual de propuesta técnica van a formar parte de la propuesta final. Esta es la idea del ejercicio.

En el componente cooperación el ejercicio buscará también identificar temas que puedan o deban ser trabajados con un enfoque cooperativo, incluyendo aquellos derivados de los compromisos que en materia comercial se asumirían. Esto tiene que ver también con temas como movilidad de personas, ciencia y tecnología, comercio electrónico. Y nuestra idea es incluir temas no únicamente dirigidos a incrementar el comercio en la región, sino que nos ayuden a enfrentar este mundo que aparece algo caótico y cito un par de ejemplos. Recientemente apareció un artículo en *The Economist* en donde se narraban las complejidades que tiene que enfrentar Gran Bretaña en su salida del mercado común europeo, señalando entre las principales dificultades el que «los más grandes obstáculos que el pertenecer al mercado único eliminaba no son los aranceles aduaneros ni los controles de la aduana, sino barreras no arancelarias como estándares, regulaciones y ayudas estatales». Adivinen, esos obstáculos que Gran Bretaña tendría que enfrentar son los que enfrenta el resto del mundo y nos incluye a nosotros diariamente. Son pocos los ejercicios de cooperación existentes entre nuestros países que buscan atacar estos problemas de manera conjunta y nosotros tendríamos que empezar a pensar en cooperar en esa dirección.

Otro ejemplo, hace poco escuchábamos a la directora del FMI y al presidente del Banco Mundial en entrevistas separadas señalando que el mundo debía hacer frente a problemas como la automatización, instándonos a prepararnos para una era de mayor digitalización de las actividades económicas y urgiendo a invertir en educación e infraestructura en países en desarrollo. La pregunta es ¿se quedará la región como región sin reacción a este tipo de amenazas? Tenemos que identificar temas de la agenda global que nos van a impactar de manera directa y para eso tenemos que ensayar el enfoque cooperativo de manera más fuerte.

Un par de temas que dejé para el final, y creemos en la ALADI que deben permear ambos componentes, está relacionado con el reconocimiento de las diferencias en materia de política económica, lo mencionaba el Secretario General más temprano, y el de las asimetrías en los niveles de desarrollo. Sobre este último tema, y para usar el caso de la

ALADI, tenemos en el marco de la Asociación que solamente el 10% de las preferencias arancelarias recibidas por parte de los países son utilizadas; es un porcentaje bajo. Pero si miramos a los países de menor desarrollo económico relativo encontramos que esta cifra baja aún más, Ecuador 4.1%, Paraguay 2.3%, y Bolivia 1.8%. Si bien hay que aclarar que este desaprovechamiento se explica en función también de una serie de factores estructurales y los acuerdos comerciales son tan solo un instrumento más dentro de las herramientas que tiene un Estado, estos acuerdos no pueden desconocer esta circunstancia. Por supuesto que no es una circunstancia que aplique a todos los casos, pueden por ejemplo, entrando en detalle, discutirse porcentajes diferenciados para los PMDER en cuestiones de contenido regional para el caso de origen, pero si vamos al área de las medidas sanitarias, una plaga es una plaga aquí, en el Caribe o en China. Entonces, ese es un análisis casuístico que se deberá hacer. Y para esto no deberá negarse la posibilidad de avanzar a velocidades diferenciadas en algunos temas, privilegiar el enfoque cooperativo en otros y contemplar las asimetrías cuando así corresponda.

Finalmente deseo reiterar que el ejercicio que proponemos es un ejercicio participativo en el que pretendemos obtener el concurso de expertos de la región en los distintos temas, de lo cual este conversatorio es un primer ejemplo.

Muchas gracias.

Gustavo Beliz
Director del INTAL

Señor Canciller de Uruguay; querido Chacho Alvarez; Presidenta del Comité de Representantes, Embajadora Nunes Carrion. Es un gran honor estar con todos ustedes, al resto también de los señores representantes, de las organizaciones presentes y a los expertos.

Desde el BID, INTAL, estamos más que complacidos de acompañar esta iniciativa tanto con la ALADI, como con CEPAL y SIECA. Cuando el Secretario General Chacho Alvarez nos presentó esta idea, nos pareció muy relevante para el actual momento que vive la región, por eso mismo acompañamos y vamos a poner todo nuestro esfuerzo para que se traduzca en resultados positivos, con líneas de acción precisas y concretas tal como lo manifestaron el resto de los participantes y quienes me precedieron en el uso de la palabra.

Desde este punto de vista quiero enfatizar también la relevancia del documento que elaboró la ALADI. Es un documento detallado y que plantea elementos muy precisos de acción, que en todo caso nos invita a un ejercicio de reflexión muy orientado y muy bien enfocado. Con dicho trabajo, contamos con una muy buena base para comenzar y creo que es también auspicioso, dado que muchas veces existen demasiadas palabras y pocos aterrizajes.

Quisiera muy brevemente transmitirles dos mensajes esenciales que puedan aportar modestamente para esta discusión. Abrevando lo que nuestro querido Enrique Iglesias siempre menciona, el cambio de época, quisiera transmitirles la necesidad por un lado de repensar estos escenarios de integración con un concepto de 4.0, con un concepto de cambio tecnológico y de innovación que llegará dentro de muchos años, está impactando actualmente en toda nuestra región y además nuestra región expresa ese cambio desde hace mucho tiempo en su perfil competitivo internacional; el tema agropecuario es un ejemplo paradigmático del potencial de la región cuando se moderniza tecnológicamente y plasma un horizonte claro en su sector productivo.

El otro punto que quiero mencionar es el valor agregado que a América Latina le aporta al resto del mundo. La región no está debatiendo la salida de sus países de acuerdos comerciales, ni elementos segregacionistas, ni nacionalistas xenófobos, tampoco enfrenta conflictos intensos entre sus miembros, lo cual tiene un gran valor agregado.

Quisiera compartir con ustedes, algunas de los resultados de las mediciones que venimos realizando sobre la opinión o percepción de los ciudadanos latinoamericanos sobre los procesos de integración en la región. Desde el INTAL, tenemos una alianza estratégica con LatinoBarómetro y estamos midiendo desde hace varios años la percepción sobre la integración regional en sus fases económicas y políticas.

La respuesta es asombrosa, apasionante y muy positiva. Este es un gran capital que posee América Latina, su voluntad de asociarse. En números, 7 de cada 10 latinoamericanos están a favor de la integración económica de nuestros países, aún en medio de esta situación crítica, de un discurso imperante sobre la desglobalización y de todo lo que conocemos que sería reiterativo mencionarlo.

En relación a la integración política, el apoyo es menor pero 6 de cada 10 latinoamericanos apoya la integración política. ¿Qué entienden por integración los latinoamericanos?. En los hechos, lo que perciben los ciudadanos como integración se traduce en los siguientes términos: libre comercio, diálogo político, movilidad de personas, promoción de inversiones extranjeras y nacionales e intercambio científico, entre otras cuestiones. Es decir, existe un "significado" de integración para los ciudadanos de la región y el mismo incluye sus dimensiones políticas y económicas.

Sin embargo, ¿Cuál ha sido el impacto positivo de la integración en los países de América Latina? Allí también hay un elemento muy importante en línea con lo que señalaba el señor Canciller: la inversión extranjera en el país, el impacto sobre las fuentes de trabajo y sobre las exportaciones, el acuerdo sobre inversiones extranjeras que se firmó en la última reunión del Mercosur a modo de ejemplo. Existe una notable correlación entre la percepción positiva sobre las inversiones en la sociedad latinoamericana y la inversión extranjera directa en nuestros países. Dicha percepción no está alejada de la realidad, es una percepción que también se puede asociar a los flujos de inversión extranjera directa. Hemos hechos cruces con variables duras y variables blandas, estadísticas y de percepción durante este trabajo.

Por otra parte, es importante destacar que América Latina tiene un bono ambiental. Tal como fue mencionado por el Subsecretario, existe la necesidad de incorporar temas ambientales a nuestros acuerdos, como ejemplo citamos el acuerdo celebrado entre Chile y Uruguay, que puede ser categorizado como de última generación. En esta línea, formulamos dos preguntas básicas, ¿estaría de acuerdo en pagar hasta un 20% más por los productos que usted compra o consume si respetaran los estándares

ambientales? La respuesta fue asombrosa, dado que casi la mitad de los latinoamericanos están dispuestos a pagar hasta un 20% más por productos que respeten los estándares del cuidado del medioambiente y los compromisos asumidos a nivel internacional.

También existe un bono de solidaridad en los latinoamericanos. ¿Está usted de acuerdo o en desacuerdo con que se incluya compromisos sobre los derechos de los trabajadores nacionales y extranjeros, aunque esto implique pagar un 20% más por los productos? Pregunta difícil, propensión a pagar más por respetar derechos laborales o ambientales. Sin embargo, casi la mitad de los latinoamericanos contestó positivamente y aumentó dicha adhesión en la última medición.

El rechazo al inmigrante o la acogida al inmigrante, otro elemento muy importante para pensar y analizar. Ante la pregunta ¿vienen a competir por nuestros puestos de trabajo los inmigrantes?, sólo 4 de cada 10 latinoamericanos piensan en estos términos. Al contrario y en términos comparativos, veamos el debate sobre la inmigración que se está llevando a cabo hoy en Europa, donde 3 de cada 10 europeos tiene una percepción positiva sobre el tema migratorio. La percepción positiva sobre la inmigración en América Latina representa un gran capital de solidaridad, aunque siempre existirán diferencias, consideramos que observando el promedio general el resultado para la región es positivo.

Y el último dato que deseo compartir con ustedes, hace alusión al cambio de la industria 4.0. En el último año, cerca de un 30% de los latinoamericanos tuvo dificultades para comer las comidas necesarias, es decir, un 30% de los latinoamericanos tuvo dificultad para alimentarse diariamente como corresponde de un modo bastante pronunciado y constante. De este universo del 30% que no logra alimentarse correctamente, un 23% posee un teléfono inteligente o Smartphone. Este es un dato de la realidad latinoamericana significativo y relevante, que nos obliga a reflexionar con una lógica distinta cada uno de los elementos mencionados en el documento elaborado por la ALADI. Es decir, me atrevería a vislumbrar el comienzo de una integración "Post-contenedor", donde lo físico convive e interactúa con lo digital en el comercio internacional.

Para repensar lo expuesto, podemos comenzar con esta pregunta ¿Qué consideramos hoy un automóvil?, ¿Qué es la fabricación de un vehículo?, porque en la actualidad 3 millones de latinoamericanos dependen de la industria automotriz como fuente de sus ingresos. Entonces, ¿podríamos considerarlo un bien industrial o un bien de servicios? ¿incluye

algún tipo de conocimiento o solamente se compone de acero?. La realidad nos demuestra el cambio que se avecina con la tecnología, donde la acción de Tesla supera en valor a la acción de Ford fabricando 70.000 automóviles. La compañía Tesla, por primera vez en la historia, supera en cotización a la empresa Ford o General Motors. En este sentido, ¿tiene algo que decir América Latina en servicios, en todo lo que plantea el documento con respecto a este ejemplo, o con las impresoras 3D?. Por ejemplo, una turbina de General Electric que se fabricaba antes en 20 países, hoy se fabrica en los Estados Unidos en metal con una impresora 3D, dejando de lado cualquier consideración que estamos analizando. El fenómeno 3D impacta sobre el comercio internacional en los contenedores, puertos, aeropuertos, autopistas y la subsiguiente relocalización de las industrias. Otro ejemplo lo muestra la empresa Adidas, la cual relocalizó la mano de obra de su empresa en Alemania, porque con la tecnología existente no dependerá más del trabajo barato o de la mano de obra barata.

Uno de los últimos temas que les deseo transmitir, es el impacto de la inteligencia artificial y su relación al tema de los servicios. Se han elaborado diversos documentos, entre los más relevantes destacamos un documento elaborado por "La Cámara de los Comunes", un "Reporte de la Administración Obama" y la organización hace unas semanas en el Vaticano de eventos donde se publicaron documentos sobre el impacto fabuloso de la inteligencia artificial. En esta lógica, ¿tendría sentido pensar las misiones comerciales clásicas simplemente en términos de desplazamiento o tendría más sentido pensar las misiones comerciales de promoción utilizando herramientas del Big Data, de la inteligencia comercial o de los algoritmos que permiten en la actualidad un incremento de la productividad?

Vamos a presentar dentro de muy poco un tema, que también tiene vinculación con el documento, que son los riesgos de la automatización de los trabajos para América Latina. Las industrias 4.0. en Holanda, Francia, España, Portugal y Brasil acaban de firmar un acuerdo con Alemania a través de la FIESPI para avanzar en el estudio de las industrias 4.0, cuestión que también se analiza en el Mercosur, en el ámbito del FOCEM.

Otro tema de gran relevancia, lo constituyen las compras públicas y la innovación. El Mercosur está avanzando en este sentido y lo incluye el documento de la ALADI para su análisis. Es un gran elemento a tener en cuenta, dado que promueve las Pymes, permite el desarrollo de regiones desfavorecidas y no es incompatible en término de innovación con el régimen multilateral de comercio de la OMC.

Finalizo con lo siguiente, en el mundo se está debatiendo sobre el acuerdo TPP, de allí mi inquietud ¿por qué no pensar este documento con una lógica de TTP?, que incluya transparencia, compras públicas e infraestructura e inversiones. América Latina debería transparentar el mecanismo de inversiones y de compras públicas, dado que es un elemento estratégico para darle continuidad de fondo al proceso de integración y tiene relación con el financiamiento de la política. Se debería desarrollar una infraestructura que permita expresar un régimen de compras públicas adecuado, un régimen de inversiones transparente y sustentable, esto nuevamente tiene que ver con el financiamiento de la política, porque si el financiamiento de la política no se transparenta no habrá manera de sostener un proceso de integración que avance con una infraestructura inadecuada.

En relación al tema laboral, cuando expresamos el término industria 4.0, estamos mencionando una integración en la era de los robots, donde se estima que más del 60% del trabajo de América Latina será susceptible de ser remplazado o desplazado por un robot en los próximos 15 años. ¿Nos dicen algo estos datos en torno de todo lo que tenemos que debatir en el documento? En lo personal, entiendo que existe una estrecha vinculación con lo anterior e incluso con las compras públicas.

El último elemento que nos mencionaba el Sr Félix Peña, el cual nos orienta muchísimo en esta actividad, es el elemento de la participación y la información. La participación del sector privado es muy importante y para este ejercicio es vital, por lo tanto deberíamos pensar la inclusión de algún mecanismo o espacio de participación del sector privado y también una participación del sector de los trabajadores. Uno de los elementos que muchas veces hacen naufragar las discusiones o debates, es la ausencia de trabajadores o sindicatos organizados en los debates sobre los acuerdos comerciales y los problemas vienen a posterioridad cuando deben traducirse a una norma nacional.

Y el último elemento en relación a la participación, creo en lo personal que también lo deberíamos promover la participación de las áreas de ciencia y tecnología, dado que las mismas tienen mucho que aportar si pensamos en un esquema de innovación y de integración con industrias 4.0.

En definitiva, nosotros vamos a aportar todo el conocimiento a nuestro alcance y también muchos años de experiencia que tiene el INTAL, esperando que al cabo de unos meses de trabajo adoptemos un tono

optimista e innovador, que es lo que está actualmente esperando el mundo de América Latina.

Muchas gracias.

Javier Gutiérrez
Director Ejecutivo de la SIECA

Señor Canciller, señora Presidenta, señor Secretario General.

Quisiera empezar mi intervención tomando como base algo que mencionó el Secretario General, Carlos Alvarez, el cual refirió que América Latina ya no estaba en el radar del mundo. Esto es algo de lo que tomé conciencia en todos los lugares en donde me ha tocado trabajar y especialmente, cuando estuve viviendo en Suiza, donde me di cuenta que Latinoamérica estaba haciendo las cosas bien, no las estaba haciendo muy mal, por este motivo estábamos ubicados justo en el medio donde no llamábamos la atención. Sin embargo, esto es un gran problema porque en América Latina tenemos muchas cosas que se han logrado hacer bien y que podrían servir de referencia para el resto del mundo.

Yo les voy a hablar en específico del caso de Centro América. A lo interno de la ALADI se habla de que el comercio intrarregional alcanza del 14% al 18%. Dentro de Centro América nosotros estamos exportándonos intrarregionalmente el 32% de nuestras mercancías y a nuestro socio principal que es Estados Unidos estamos exportando el 33% de nuestras exportaciones. ¿Qué quiere decir esto? Que si bien es cierto que Estados Unidos es relevante para Centro América, el segundo en relevancia y solo por un punto porcentual de diferencia es Centro América en sí misma.

Esto es una cifra que parece alentadora, pero si la observamos en detalle ¿cómo es posible que durante la crisis financiera de 2008 Centro América se haya mantenido con tasas positivas de crecimiento, mientras su principal socio comercial estaba en decrecimiento? Entonces, lo que nosotros decidimos hacer desde la Secretaría fue mirar la canasta de exportaciones, ¿qué se exporta al resto del mundo y qué se exporta al interno de Centro América? Al resto del mundo, como la mayor parte de Latinoamérica, nosotros exportamos commodities, no es sorpresa para nadie. Sin embargo, al ver cuál es la canasta de productos que Centro América se exporta a sí misma nos damos cuenta de que son bienes intermedios y bienes finales. Como ustedes conocerán, estos tienen un mayor contenido de valor añadido regional y entonces generan mayor riqueza. Al analizar en detalle, nos dimos cuenta de que las exportaciones intrarregionales nos permitieron a nosotros absorber el shock de la crisis financiera. Mientras el resto de América Latina está creciendo a tasas bastantes bajas, el promedio de Centro América oscila entre el 3.5% y el 4%. Es decir, Centro América

está llevando a cabo algo que funciona y esa es la experiencia que nosotros deseamos compartir con ustedes.

Asimismo, el Secretario General Alvarez, mencionó que desafortunadamente en diversas ocasiones el apoyo a los procesos estaba sujeto a las coyunturas políticas de los diferentes países. En Centro América nosotros empezamos a integrarnos en 1960 y a la fecha seguimos, ha habido cambios de gobierno, ha habido golpes de Estado, ha habido todo lo que pasa en las Américas. Sin embargo, el proceso de integración es tan importante para los países que se ha mantenido intacto, adquiere cierta vida propia que es ajena a las voluntades políticas. Si bien es cierto, se puede decidir cómo hacer una cosa de varias maneras, el fin siempre es el mismo.

En 1960 cuando Centro América decidió que se iba a integrar económicamente respondía a la mística de la sustitución de importaciones. Entonces íbamos a hacer un mercado común donde todo se produjera localmente. El objetivo último era que nos integráramos nosotros entre sí para poder abastecer a un mercado que actualmente lo integran unos 45 millones de personas. Sin embargo, con el relanzamiento del proceso de integración económica en los 90 el paradigma cambió, Centro América se está integrando entre sí para poder integrarse al resto del mundo de una forma mucho más efectiva. ¿Qué significa esto? Que antes de comenzar a dialogar sobre temas tales como las cadenas globales de valor o las cadenas regionales de valor, nosotros ya estábamos pensando que si existían encadenamientos productivos dentro de la región, podíamos incluir dichos encadenamientos en procesos productivos a nivel mundial; y dicha tarea se llevó a cabo. Sin embargo, existe algún factor que contribuyó a su parálisis y creo que dicho factor se encuentra presente para todos en América Latina.

Primero con la creación del sistema multilateral del comercio, con el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio se abrió una puerta muy grande para que todos empezáramos a comerciar entre sí en condiciones iguales. Sin embargo, de acuerdo al GATT y su artículo XXIV los países pueden tener desviaciones que permitan crear espacios o tratados que den preferencias entre los miembros. ¿Qué pasa con esto? Realmente, desde la perspectiva de Centro América lo que nosotros dijimos fue «vamos a fortalecer los vínculos que ya tenemos con el resto del mundo». En Centro América también tenemos la desafortunada práctica de siempre tratar de mirar al norte y no mirar al sur o mirar al lado. Entonces, nuestra prioridad a la hora de negociar tratados fue mirar el norte. ¿Qué pasa cuando se firma un tratado de libre comercio? Hay una desviación de comercio.

Esto quiere decir que se generan preferencias hasta cierto punto falsas que evitan que nos aprovechemos por ejemplo del sistema multilateral del comercio. Si ustedes ven los flujos comerciales entre Estados Unidos y China, estos se rigen por el sistema multilateral de comercio y no hay un acuerdo preferencial. Entonces, ¿por qué no podemos aprovechar el sistema multilateral? ¿Qué pasa si en vez de estar viendo las cosas macro nos enfocamos un poco más en las cosas micro? Y creo que ese es el tema que nos reúne a todos. Miremos en América Latina qué podemos hacer para vincularnos, para estrecharnos más y volvernos mucho más competitivos al resto del mundo.

Todos ustedes son conscientes, que actualmente en las economías avanzadas emergen iniciativas orientadas a mirar fronteras hacia adentro, cortar lazos comerciales, suspender los existentes o renegociarlos. En este contexto, entiendo que es una oportunidad valiosa que debería aprovechar la región, dado que tal como mostraba Gustavo Beliz en su presentación, en Latinoamérica creemos en la integración y es un tema que no está sujeta a discusión. Es decir, simplemente todos sabemos lo que queremos y lo queremos hacer, pero el tema es cómo lo hacemos. Y aquí les quisiera dejar un par de ideas para reflexionar.

La voluntad política es clave, es sumamente importante pero tiene que ir más allá de un discurso. En Centro América tenemos el caso específico de Guatemala y Honduras cuyos presidentes se reunieron y dijeron «formemos una unión aduanera entre estos países». Antes el esquema de integración de Centro América decía que íbamos a crear las condiciones perfectas para esta unión aduanera para luego hacer una transición que fuera prácticamente imperceptible para todos los actores involucrados. Pero este mandato que vino a nivel de presidentes, fue algo completamente diferente. El mandato era sumamente claro: *"queremos una unión aduanera, estos son los estándares"* y entonces se empezó a trabajar en esa manera. Como había un mandato claro, de hecho los viceministros de Honduras y Guatemala tienen esta dinámica que se llama "Mesas de destrabe", cuando las mesas técnicas llegan a un punto de bloqueo, se sientan a nivel de viceministros y en conjunto con los técnicos dicen: *"cuál es el problema, no nos vamos de aquí hasta que lo solucionemos"*. Y de esa manera, por ejemplo, ahora los vuelos entre Guatemala y Honduras son vuelos nacionales, es un solo territorio.

Regresando, la voluntad política es importante, pero la voluntad política está, ahora solo tenemos que actuar en ella.

También es importante que este esfuerzo dé ganancias rápidas. No nos podemos ir demasiado a lo etéreo, no podemos estar persiguiendo ese ideal, ese canon, ser académicamente lo perfecto. Tenemos que entregar algo rápido porque de lo contrario hay un desgaste político sumamente grande, y con este desgaste político se pierde la confianza en el proceso.

Asimismo, creo que es importante abandonar el concepto de que se ocupa el sistema multilateral de comercio, denominado "todo único". Deberíamos dejar de pensar en dichos parámetros, donde las disciplinas se tienen que incorporar en un solo texto. Considero que si un país no está de acuerdo o no le funciona, deberíamos dejar que no sea parte de él, ésta situación particular no frenará el proceso entero para los países que están dispuestos a avanzar e incorporar todas las disciplinas.

También son importantes las diferentes velocidades, tal como mencionó el Subsecretario César Llona. Por ejemplo, el acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC, brinda la posibilidad a cada miembro de ir a la velocidad deseada e informando cuando estaría dispuesto a implementar las disposiciones. Esa dinámica o modalidad, se podría tomar en consideración para el presente trabajo.

En relación a la acumulación de origen, tal como lo mencionó el Subsecretario casi todos los países de Centro América tienen acuerdos con la Unión Europea. Y algo particular del acuerdo de Centro América – UE, es una disposición de acumulación ampliada; lo cual permite a Centro América acumular origen con otros países que tengan acuerdos con la Unión Europea y tengan una disposición similar para acumular origen. ¿Qué impacto podría tener esto? Por ejemplo, si México que está renegociando su acuerdo con la Unión Europea, incluye una disposición similar, entonces México podría acumular origen con productos Centroamericanos para exportar hacia Europa y Centro América lo mismo. Esto, podría ser el inicio hacia una acumulación de origen ampliada en la región.

Algo importante que mencioné en mi introducción, entiendo que el sistema debería ser muy bueno para que se torne muy costoso a los países dejarlo, que el costo de dejar de comerciar entre sí sea tan caro que los países tengan que hablar entre sí, que tengan que seguir trabajando juntos porque de lo contrario si en la práctica las ganancias son marginales, no tendría incentivo para ser parte. En lo personal, creo que el Reino Unido descubrirá realmente cuál era el sentido de pertenecer a la Unión Europea.

Y finalmente una idea adicional, quizás un poco más aventurada, es pensar en la libre movilidad de estudiantes dentro de la región. ¿Qué pasaría si la región tuviera un Programa Erasmus como la Unión Europea, que permita a un estudiante de El Salvador, ir a estudiar unos meses o un semestre a Buenos Aires y que esto se considere válido?

Pero ¿por qué parar allí?, ¿por qué no ir más allá?, ¿por qué algunos países o regiones no se ponen de acuerdo y fomentan la libre movilidad de profesionales para x, y, z?, ¿Qué impacto tendría?

Estas son un par de ideas, que tenemos en Centro América y creemos que pueden ser importantes para tomarlas en consideración en este ejercicio. Les traslado en nombre de la Secretaria General Carmen Vergara, nuestro más firme compromiso con esta iniciativa y creemos mucho en la misma. Consideramos que el tiempo es ahora, si comenzamos tres meses más tarde, estaríamos perdiendo tiempo que es demasiado valioso y empezariamos a reaccionar a los cambios que se están dando en el norte, tenemos que ser un poco más proactivos y proponer en vez de reaccionar.

Muchas gracias.

Mario Cimoli
Oficial a cargo de la División de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL

Señora Presidenta, Embajadora Maria Nunes de Carrion; Secretario General de la ALADI; Sr Carlos Alvarez, es un gusto para mí estar presente.

Quiero comenzar diciendo que estoy completamente de acuerdo con lo expresado por Gustavo Béliz del INTAL. Llevar adelante el presente ejercicio y no colocar el foco en la revolución tecnológica, sería cometer un error muy grave y no advertir lo que va a pasar o tener una visión atrasada sobre el tema. Me parece que la presentación del INTAL sobre los container y los bits, nos dan una muestra evidente. No serán más bits y container, serán solo bits y esos bits no los vamos a visualizar, porque no conoceremos por donde ni cómo pasan y tampoco que producto producen, por lo tanto es un tema que comparto con INTAL.

Sin embargo, me gustaría hacer una lectura un tanto distinta sobre lo que está pasando a nivel global. Creo que es evidente e instintivo, lo que ocurre a nivel mundial y en los Estados Unidos es similar a lo que ocurre en un partido de futbol, donde se nos viene instintivamente "hagamos integración", porque nos están poniendo la pelota, está picando, hagamos gol entonces.

Me gustó la frase mencionada de leerlo en el contexto nuevo, no se puede leer hacia atrás, no se puede leer con los mismos mecanismos, con los mismos productos, con la misma tesis o paradigma.

Pero también creo que hay un tema de lectura importante, que no se está haciendo correctamente y es evaluar lo que está sucediendo en los Estados Unidos y el impacto en los acuerdos globales.

Muchas veces se tratan estos temas a un nivel periodístico. Lllaman a un psicólogo al canal CNN y le preguntan ¿qué pasa con el Presidente de Estados Unidos, qué está pasando? Discutamos lo que está pasando. Y todos debaten sobre ello, lo ven así, lo estudian así y creo que el tema va un poco más allá de eso. Deberíamos detenernos un poco para repensarnos nosotros mismos, lo que pasó a nivel de la globalización y por qué estas tensiones. Lo que pasa en los Estados Unidos pasa en Europa, no es un evento casual, es algo que refleja una situación de malestar en muchas de las economías avanzadas donde las clases medias han perdido terreno,

bienestar y posiciones importantes. Y en otras partes del mundo, tales como China o parte de América Latina, se han ganado posiciones de distribución importantes.

El reflejo de este tipo de situación no es solamente el distributivo, porque después cuando se vota, votan por países y se vota el domingo en Francia y se votó en Estados Unidos y eso refleja una situación de este tipo. No es porque se le ocurrió a uno en la mañana, son actos seguidos.

El segundo tema es que no se puede leer un proceso de globalización como el que se dio hasta ahora como algo perfecto, hay que leerlo histórica y socialmente. Hubo muchos intentos de procesos de globalización, desde 1800 a la primera guerra, a la segunda y todos tuvieron interrupciones, movimientos nacionalistas. ¿Qué pasó, por qué se generó esto? Uno de los temas fundamentales, es la distribución de los procesos de globalización donde las economías avanzadas han puesto a grupos sociales importantes en tensión mutua.

Pero hay otro tema importante, que en la región se debe analizar. Uno puede leer lo que está ocurriendo en los Estados Unidos a la luz de un comportamiento más estratégico, pero cuando hablamos de tecnología e introduces a Tesla, Amazon, Google y Facebook es distinto, por otro lado hay solo un player global que lo tiene y es China. Todos sabemos muy bien, que el contexto estratégico global de hegemonía se pone en estas dos economías. No es tanto si voy a negociar el TLC con México, es que México lo tiene bien claro que es una prueba para lo que viene después; es un reposicionamiento estratégico en base a nuevas tecnologías, economías y posiciones de mercado. Si uno lo lee así, uno puede ubicar la región y leer la región con una perspectiva completamente distinta. En este juego geopolítico global fuerte, en donde la tecnología, la innovación, el posicionamiento juegan un papel importante, ¿qué papel va a jugar la región?. Y con este interrogante debemos leer la integración.

Cuando uno observa el proceso de la producción también tiene que leerlo de un modo distinto. Uno tiene claro que el proceso de *reshoring* es muy fuerte en las grandes multinacionales desde China hacia Estados Unidos, uno sabe muy bien que el proceso de la ampliación de Estados Unidos hacia China llevando la producción y pensando que la innovación nunca iba con la producción y sin embargo hoy China es un gran innovador y *player* que compite con los Estados Unidos. Esta situación hizo que los Estados Unidos tome conciencia de la necesidad de reposicionar su política tecnológica productiva, como una tarea fundamental y pensando el tema

de defensa. Si ustedes observan el presupuesto reciente de los Estados Unidos, se dan cuenta de un modo evidente que hay una recomposición del mismo y que la mayoría de los fondos se asignan a defensa y todos sus efectos tecnológicos. Esto obviamente se relaciona directamente con la industria 4.0 y la inteligencia artificial que mencionaba el Sr Beliz de INTAL. Entonces, el partido a jugar no lo podemos jugar con los criterios que estábamos utilizando antes, porque en dicho caso nos vamos a ver el ombligo y no vamos a entender lo que está pasando a nivel mundial. Esto no quiere decir que la historia no cuente a nivel regional, pero hay que leerlo desde esa perspectiva.

Y el otro tema es la batalla que se va a librar sobre el comercio, porque esto depende fuertemente del comercio. No es que todos los empleos en las economías avanzadas o en el mundo se van a perder por el comercio, hay una gran parte que se perderá por la tecnología o robotización, pero los Estados Unidos y Europa pueden recuperar a través del comercio, imponiendo barreras pararancelarias o cualquier medida similar, pero una parte de los empleos la perderán igualmente por los avances en la innovación y tecnología.

Recientemente fue publicado el reporte del Fondo Monetario, que se llama Gaining Moment y dice: "la globalización tiene tensiones, estamos en un sesgo recesivo", hay que leer y estudiar la revolución tecnológica, como dijo mi amigo del BID y como lo pensamos nosotros, hay que leerlo a la luz de esto porque esto va a cambiar completamente los procesos productivos, va a modificar las cadenas, va a cambiar la composición de las cadenas productivas y es un tema fundamental. No comprender el ejemplo de una impresora 3D, por la cual no necesitaría más transferir un producto y el container dejaría de existir, o que si estoy a cargo de evaluar el salmón de Chile, puedo monitorear su producción desde Australia y manejar desde allí su valor agregado, porque la tecnología la tengo disponible. Si no logramos comprender estos impactos tecnológicos en los procesos productivos, no seremos capaces de dar una lectura de avanzada. Esto no quiere decir que lo transable no sea importante, el producto, el tangible. Pero el cambio es un tema fundamental.

Creo que no leer lo que está pasando globalmente a la luz de una interpretación mucho más amplia y reducir la lectura a la luz de personalidades, eventos casuales, sería un error brutal. Todos están pendientes de lo que va a pasar el domingo en Francia y eso refleja este tipo de proceso, refleja producción, clase de marginal, tecnología, esa es la cuestión.

Entonces, ¿la región cómo va a jugar este partido? ¿con reflejos, como dije al principio? ¿hago una integración como antes o formulo una integración distinta a la de antes?, ¿la pienso igual, con el mismo proceso productivo o la pienso con un proceso productivo distinto? Ejemplo: supongamos que queremos traer a Amazon, o Amazon quiere venir o queremos tener un Amazon nosotros. ¿Qué produce Amazon? Para producir en Amazon necesito una plataforma tecnológica de tecnología de la información, ¿qué necesito? En primer lugar, que no se interrumpa la línea, que el mensaje llegue; necesito tener 5G y necesito tener electricidad, que no se interrumpa nunca, que esté siempre disponible. Solo con eso construyo una base tecnológica para poder intercambiar, transferir productos, transferir señales y manejar el proceso. Amazon visitó América Latina y dice, fui a visitarlos y pocos de los países me garantizan un mercado de energía abierto. ¿Qué quiere decir esto? Que la energía la tengo que comprar, porque tengo que hacer funcionar cinco cerebros electrónicos que consumen, no puedo quedar un segundo parado, necesito un mercado de energía abierto porque necesito comprar energía en cualquier lugar y en cualquier momento, con rapidez. ¿Quién lo tiene? Uno de los ejemplos interesantes es Chile, que está funcionando con un mercado de energía abierto, porque sin esto no podría funcionar.

¿Amazon desde dónde exportaría? Produciría en Chile servicios, exportaría hacia América Latina, pero la red regional ¿dónde se encuentra? Entonces, si uno razona el comercio, tiene que también, por ejemplo, razonar las plataformas tecnológicas. Sin plataforma que funcione con cierto criterio, con un mínimo criterio tecnológico, no va a funcionar el comercio tampoco. No podemos pensarlo exclusivamente con una infraestructura tradicional, porque sería un gran error de política económica.

Retomo el ejemplo del colega del BID. Obviamente, no se van a ir los productores de México de automóvil en los próximos cuatro o cinco años.. Pero cuando el costo de un robot soldador, que va a ser en el 2025 igual al costo de hora de un trabajador mexicano, en el 2025 se van a ir. Y ¿de qué está preocupado México? No es de lo que pasa ahora con los costos unidos, sino lo que vendrá después. Y ¿dónde está la batalla geopolítica en el comercio, en la producción? Su preocupación es quién se va a apoderar de esos procesos productivos y de ese conocimiento.

Yo creo que la región tiene que leerlo desde ese punto de vista, esto no quiere decir que la parte tradicional no sea importante, atención. En la complementariedad, en los productos extranjeros. Un ejemplo, si tengo que transferir un producto de cualquier servicio de América Latina, hacer

una transferencia desde Chile hacia Argentina, evidentemente tiene que estar la carretera, no se tiene que interrumpir porque tiene que llegar en 24 horas, el servicio aeroportuario, etcétera, o sea, la infraestructura tradicional cuenta en esto. Pero hay que saberlo leer desde la óptica de este tipo de temas.

Entonces, si esta pelota está picando hay que leerla hacia adelante y como lo dijo el ministro recientemente, avanzar en una negociación Mercosur y Alianza del Pacífico, es un paso fundamental, crucial.

Pero sobre este punto de vista tendríamos que razonarlo un poco más. ¿Cuál es el detonador de esto? Yo pienso que uno de los detonadores importantes es poder tener una infraestructura tecnológica de las nuevas tecnologías, acuerdos sobre las nuevas tecnologías, comercio electrónico. Pero no hay un solo banco de un país del otro que acepte el pago si no tiene un acuerdo con el otro banco; si yo tengo que transferir porque compro electrónicamente acá y lo tengo que transferir a China, tengo que pagarle a un banco de acá, tiene que aceptar la carta, no me tiene que cobrar, tiene que llegar en el día justo. ¿Se dan cuenta que es un tema que no podemos no dejar de razonarlo? Tenemos que tener el sector bancario en un país y el otro, que ambos discutan este tipo de temas porque el comercio electrónico sin eso no se destraba.

Yo pienso que hay un detonador nuevo en esto y el detonador nuevo es pensar a estas nuevas tecnologías que tienen muchísimo que ver con el comercio. Y creo que en la región la preocupación es que no lo estamos pensando.

Entonces, ¿cuál es el último tema? El último tema es ¿podemos pensar al comercio y la integración solo teniendo la pelota picando del lado del comercio o necesitamos también pensar a la regulación, a un poco de política industrial para que los países puedan converger en lo que están produciendo, tecnología? Ese es otro tema que es importante, sin eso no se da un salto de calidad y que sería importante pensarlo.

Nosotros pensamos que el detonador va por ahí y el proceso de integración seguramente es un mecanismo para reaccionar. Lo que está pasando en los Estados Unidos es un reflejo de fuerte tensión con China, y China también quiere poner el pie, no es que lo que está pasando es una cosa que se nos ocurrió, leamos el proceso global como proceso histórico social complejo.

¿Cómo vamos a jugar ese partido? Porque por ejemplo sumamos solo el caso de las plataformas tecnológicas; si trabajo con plataformas tecnológicas, en un cierto lado tengo Open Source, puede acceder, puede intercambiar bienes, productos; en el otro no tengo Open Source. ¿Y cómo vamos a jugar ese partido en esa situación entre esta fuerte tensión? Porque va a haber obviamente puentes y mecanismos de China hacia la región que van a ser muy fuertes y obviamente para nosotros es un mercado crucial, fundamental. Pero en los nuevos contextos va a cambiar brutalmente.

Quiero terminar el diálogo. Nosotros lo que vemos y nos preocupa es que si uno va a ver cuál es la especialización de la región, cambiamos bien poco hacia afuera, nuestro salto hacia productos más complejos con valor agregado sigue siendo de extrema complejidad. Entonces ¿cómo razonamos la integración a la luz de esos actores hacia afuera?

En lo personal, el proyecto nos parece fundamental y estamos completamente a favor. Nos parece que tenemos que razonarlo a la luz de estos nuevos valores. Nosotros pensamos que es un proceso más complejo, lean el último reporte que ayer lanzó el Fondo Monetario sobre la Outlook Global y va hacia el mismo tema, gran incertidumbre. Entonces, la integración tiene que ser ahora, tenemos que razonarla a la luz de un nuevo proceso productivo, tecnologías, mecanismos regulatorios y a la luz de eso pensar qué posicionamiento va tener la región en el grande juego global, eso creo que es un tema que tenemos que rebatirlo y rediscutirlo. No sé si la CELAC sea el actor ideal para esta tarea, nosotros tenemos la reunión de los ministros el próximo 19 de mayo y quieren una interpretación sobre este tema global y evidentemente se va a conversar. Desconozco cuál sería el actor ideal en este ámbito, donde el comercio juega un papel crucial, hay que debatir esto, a nosotros nos parece de extrema importancia. Y finalmente creo que el proyecto viene en el mejor momento y nosotros vamos a apoyarlo, técnicamente y en todos los mecanismos la CEPAL estará disponible.

Enrique Iglesias **Presidente de la Fundación ASTUR**

Señora Presidente, señor Secretario General, señor Ministro, Representantes, amigas y amigos.

Quiero agradecer mucho por la invitación a participar en este interesantísimo encuentro. Felicitar al Secretario General por la iniciativa, me parece que es muy oportuna y muy pertinente y felicitarlo también por el documento presentado que me parece que es una guía muy útil para orientar una buena parte de los debates de este encuentro.

Coincido con él en las palabras que dijo, que esto no puede ser una narrativa épica, me parece una feliz definición de lo que no debemos hacer, sino un ejercicio de reflexión a partir de los grandes desafíos que nos plantea el momento actual, yo diría en tres grandes áreas que fueron tocados por las personas que me han precedido en el uso de la palabra hasta ahora.

Uno es un poco este tema de lo que está pasando en el mundo. Creo que es muy importante que incorporemos este debate en nuestras discusiones porque estamos en un proceso de cambio muy fuerte en el mundo y creo que eso es muy difícil de anticipar, no creo que el debate nos lleve a dar soluciones inmediatas pero nos iremos avanzando a medida que se vayan desglosando las iniciativas, que todavía falta mucho para conocer cuáles son.

El segundo temas es ¿qué hacemos con la integración? Y para eso, como digo, el documento es muy rico. Y tercero ¿qué hacemos para posicionar en este momento América Latina en el mundo en que estamos? Allí coincido también con lo que dijo nuestro Ministro y el Secretario General. Son tres las áreas en las cuales, a mi criterio, correspondería centrar el debate.

Con respecto al primer tema, el cambio de época lo mencionó el Sr Cimoli, estamos en un momento donde todo se está moviendo, en un momento de confusión en materia económica, de enojo en la sociedad internacional, las clases medias están enojadas y lamentablemente visualizamos un resurgimiento de la violencia con nuevos instrumentos, nuevas armas de los viejos frentes, las razas, las religiones y los nacionalismos. Este es el mundo actual en el cual estamos. Aparecen nuevos

dirigentes, nuevas posiciones políticas que nos sorprenden y al otro día nos tranquilizan, pero es un momento donde realmente cuesta ubicarse y no es una tarea sencilla.

Pienso que estamos con algunos peligros muy concretos sobre cosas que esta región lideró. América Latina, fue el gran líder de la apertura mundial en materia comercial, la región fue líder en llevar adelante las negociaciones del GATT y de la Ronda Uruguay, lo que actualmente conocemos como la Organización Mundial del Comercio, y de la creación de la CEPAL. La gran bandera de la región ha sido la bandera del comercio libre y abierto, y esta bandera se encuentra en peligro. Por otra parte, considero que existen algunos factores que amenazan dejar de lado la "Cláusula de la Nación Más Favorecida" y nos obligarían a regresar a un proteccionismo anacrónico, cuyo fracaso fue evidente, pero que pareciera ser que la humanidad es la única especie en el planeta que puede pisar dos veces el mismo pozo. En este sentido, nos encontramos enfrentados a estas dos alternativas. Dado que América Latina es tomador de políticas en estos casos, no tenemos mucha injerencia, pero sin perjuicio de ello, debemos ser conscientes de los peligros que podrían venir desde el exterior y analizar cómo podríamos organizarnos para matizar a través de una acción conjunta los impactos, manteniendo una postura a nivel internacional en todos los foros posibles, porque desde el G20 hasta los foros de los organismos internacionales la región históricamente desempeñó un rol importante.

Mencionaron una cuestión que nos preocupa, y es que la economía de la región no está avanzando todavía. Hay un crecimiento en la economía mundial, pero también hay peligros muy grandes señalados por los propios organismos internacionales, tales como este mar de liquidez que no se sabe cuál será su destino, los peligros de la inflación, los peligros que podría desencadenar la vuelta a una nueva crisis o lo que el Sr Summers denomina el "estancamiento estructural", son cuestiones que nunca había escuchado, pero son reales y están allí arriba de la mesa. Entonces, sobre esta situación poco podemos hacer, pero al menos seamos conscientes y tratemos de ver si en el contexto actual podemos defender aquellas cuestiones que resultaron un producto de gran valor, con el cual América Latina se jugó a lo largo de los últimos 60 años.

El segundo gran tema, es la "integración". En lo personal, creo que el documento está muy claro y preciso. No me voy a sumar a toda la crítica que sostiene que aquí no pasó nada, ¿cómo que no pasó nada?, pasó muchísimo. En los años 60 yo tuve ocasión de estar dando vueltas en el Victoria Plaza cuando se creó la ALALC, el que me diga que no pasó

nada en materia de integración y lo mire ahora, está cometiendo una gran simplificación. ¿Acaso SIECA no es uno de los éxitos? Es un ejemplo muy claro, SIECA no es un fracaso, al igual que todo lo que hicimos en el resto de América Latina. Hemos tenido altibajos, pero es innegable que en la actualidad esta región no es lo que era en el año 60 y se han hecho multiplicidad de cosas internamente que hay que reconocer. En la actualidad tenemos un 18% de comercio, pero es un volumen muchísimo más grande que antes, algo pasó, no hay que perder la perspectiva de las dimensiones. Podemos hacer más y en eso estoy totalmente de acuerdo, pero reconozcamos que nuestra naturaleza no es la que posee Europa. Nosotros comparamos los porcentajes, pero Europa es otra realidad, otra historia, otra estructura productiva; es importante ser conscientes de ello.

Lo cierto es que esa integración se enfrenta a nuevos problemas y desafíos. Aquí se mencionó todo el debate tecnológico y agradezco la exposición que nos hizo el director de INTAL, porque son temas que hay que considerar. Sin duda, estamos obligados a reconocer que el comercio internacional está cambiando y que América Latina tiene que posicionarse nuevamente, en particular en los temas del comercio en materia de bienes intermedios. Hoy existe una nueva agenda, no es más la agenda tradicional de las tarifas, hoy en día la agenda se vislumbra en las negociaciones del TPP o el TIP en el norte, sobre ello hay que tomar conciencia.

Entiendo que de alguna manera todo esto indica que la integración está desafiada por nuevas realidades que hay que actualizarlas, pero debemos ser conscientes de que partimos de realidades concretas. Yo recuerdo cuando se creó en el 60 la ALALC, fue el producto de una mezcla virtuosa entre un impulso tecnocrático que lo dio la CEPAL y un territorio político que asumió inmediatamente el liderazgo y comenzaron a hablar del tema y de allí comenzamos a funcionar. Entonces, creo que la primera tarea debería ser cuidarnos del pesimismo que sostiene que "en la región no pasó nada", porque dicho pesimismo es paralizante, sería mucho mejor hablar de los desafíos de la región. Porque pasaron cosas, muchas cosas y deberán pasar muchas más.

El tercer tema consiste en analizar cómo podemos posicionar a la región y hacernos presente en ese mundo donde no somos, como digo, los hacedores de las políticas pero tenemos una presencia en organismos internacionales desde Naciones Unidas hasta la OMC. La OMC está en peligro, sería una catástrofe que nosotros diéramos marcha atrás con la OMC, pero es algo que puede ocurrir. Generalmente las instituciones internacionales no desaparecen o no mueren nunca, pero se vuelven

irrelevantes que es la peor forma de morir. Entonces, considero que hay un peligro importante latente. América Latina debería tomar consciencia de ello y como región, debería defenderlo, no tengo claridad dónde, pero hay que hacerlo y es una institución donde este tema ciertamente debe contar y debe hacerse presente.

En lo personal, creo que tenemos que pensar en dar testimonio de una región que reacciona frente al momento actual con actividades concretas. Por ejemplo, un gran plan de infraestructura es una cosa muy importante en este momento, porque moviliza a las economías en lo interno. Lo hizo América Latina cuando creó el IRSA, que fue una idea importante para valorar la infraestructura. Debemos tomar consciencia de las dimensiones de las negociaciones actuales y de la presencia de un nuevo actor como es China. China es un actor importante y muy proactivo, deberíamos tener consultas sobre las distintas dimensiones que posee una negociación con un país como China. Si culminamos la negociación Mercosur-UE, seguramente tendremos a una Europa que nos observará con mayor interés, porque su idea es competir con el ingreso de otro gran socio que viene del Asia y esto genera nuevas oportunidades.

Observo la existencia de algunos sectores que podrían de alguna manera afianzar y consolidar la presencia de América Latina, sin perjuicio de avanzar en todos los campos donde la integración se abre hacia adelante. Entonces, resumiendo, considero que estas tres cosas que mencioné ponen el acento sobre la necesidad de tomar consciencia sobre lo que está pasando en el mundo.

Deberíamos profundizar los avances de la integración con realismo y encontrar colectivamente en América Latina algunas cuestiones que nos permitan aceptar la presencia de una región activa en el mundo actual. Y como digo, estos nuevos actores que vienen de Asia, las nuevas relaciones que podríamos generar con la Unión Europea y lo que suceda con los Estados Unidos, son elementos que la región podría aprovechar y este foro debería servir para debatirlas.

Muchas gracias.

III. Hacia la profundización convergente de la integración comercial latinoamericana

Acceso a mercados, reglas de origen, inversiones, comercio de servicios, propiedad intelectual, compras públicas, defensa comercial, restricciones técnicas, medidas sanitarias, facilitación de comercio, tratamiento de asimetrías, política de la competencia, salvaguardias, solución de controversias, acumulación de origen y cadenas de valor, entre otros.

Moderador: Félix Peña

Félix Peña. Dentro de los temas que tenemos para debatir, el que me toca moderar se denomina de *Hacia la profundización convergente de la integración comercial latinoamericana*. Nos han fijado reglas que comparto y como en este ámbito tenemos que ser defensores de las reglas de juego frente a los cuestionamientos que se hacen de las reglas de juego, vamos a tratar de mantenerlas estrictamente, es decir, creo que me dijeron no más de cinco minutos cada intervención, no PowerPoint, ninguna cosa que no permita ir directo al debate de lo que tenemos por delante.

Yo voy a ir ofreciendo la palabra. Pero antes quisiera decir dos o tres comentarios que me surgen de la lectura del excelente documento preparado por la ALADI y también de lo que hemos estado escuchando en esta primera parte de la reunión de esta mañana.

Me da la impresión de que se nos ha convocado para un ejercicio de reflexión que está orientado a la acción. Cuando a uno lo invitan a un ejercicio de reflexión orientado a la acción, implícitamente el que invita está diciendo «no me vengas con teorías, decime cómo lo harías si otro estuviera en mí lugar». Imaginemos un presidente, un ministro o imaginemos un inversor que de alguna manera dicen «está muy bien lo que están sugiriendo, proponiendo, volver a relanzar la integración latinoamericana pero ¿cómo? ¿Qué es lo que proponen?». Y es ahí donde yo creo que tiene que estar un poco el eje central de nuestros comentarios.

Yo tengo la impresión de que de las varias cosas que podemos seleccionar como prioritarias, hay alguna que es la que me parece, de todo lo que escuchamos esta mañana, resulta más prioritaria de todas, que es cómo conectamos los sistemas productivos de los países latinoamericanos de manera que estén orientados a competir en el mundo —se dijo claramente, no encerrarnos sobre nosotros— y que por lo tanto tengan una fuerte densidad tecnológica. Es decir, de alguna manera cómo nos aproximamos a ese mundo 4.0 que nos planteó Gustavo Beliz y que luego lo planteó en otros términos también Mario Cimoli en su presentación. ¿Cómo?

Y simplemente sugeriría que en función de la agenda que nos preparó la Secretaría, donde están los temas, basta leer las preguntas que se formularon, basta leer el enunciado de los temas que están a continuación del título de nuestro panel para darnos cuenta de que ahí están los temas. Y para complicarnos aún más la vida nos damos cuenta de que hay dos temas y se agrega al final «entre otros», es decir que la agenda puede ser todavía más amplia y que nuestra tarea es decir «hacémela simple». No me

lo ha planteado el Secretario General pero si yo estuviera en su lugar yo diría qué tal si me preparan ideas de que en víspera de la Ministerial de la OMC podamos decir, esto es lo que vamos a estar haciendo en los próximos tiempos en América Latina, nos vamos a estar concentrando en esto. Yo creo que es posible.

Y ahí es donde se me ocurre, y termino, que habría tres prioridades para ordenar una agenda que puede ser muy amplia si no le ponemos prioridades, una agenda sobre los temas que están aquí enunciados, las preguntas que están formuladas. Yo creo que la primera prioridad es cómo podemos hacer una aproximación que implique geometría variable y múltiples velocidades. Quedé muy impactado por la experiencia de Centro América y me alegro que estemos escuchando aquí la experiencia de una parte de América Latina. No se trata de avanzar todos en todo simultáneamente, se trata sí de tener un marco global, todos pueden incorporarse, pero cómo podemos avanzar en aquello que estamos más en condiciones de avanzar.

Y la buena noticia es que uno relea el Tratado de Montevideo de 1980 y las reacciones es que si acá tenemos todos los instrumentos, los podemos utilizar. Yo tuve la suerte —en ese entonces era mucho más joven— de ser asesor legal ad hoc, creo, de la Secretaría; participé en la reunión de Acapulco, donde se discutieron mucho los elementos principales del tratado y está muy claro qué era lo que se quería lograr, está escrito en el instrumento y la geometría variable y las múltiples velocidades está reflejada en los acuerdos de alcance parcial.

Segundo punto, volviendo a tener en mente lo del cómo, imaginando la foto de un presidente y la foto de un inversor simultáneamente, a la vez, ¿cómo lograr puntos de equilibrio entre la flexibilidad que me va a pedir uno y la previsibilidad que me va a pedir el otro? Es decir, flexibilidad en el diseño de los acuerdos, de los mecanismos y demás, que dado el mundo turbulento, volátil que estamos viviendo hay que ser muy flexibles, hay que tener mecanismos que faciliten la flexibilidad. Pero por otro lado el inversor va a decir «entonces poné vos la plata, porque yo no voy a poner la plata para generar empleo entre países latinoamericanos si no me dan una cierta previsibilidad con que las reglas se van a cumplir, con que el acceso al mercado que me han prometido me lo van a dar» ¿Qué podemos imaginar que sea creativo en ese sentido?

Y finalmente y termino, la tercera prioridad que yo sugeriría que es el cómo podemos desarrollar inteligencia competitiva compartida entre

nuestros países, cómo podemos hacer un pool de todos los elementos que tenemos para entender lo que está cambiando y va a seguir cambiando el mundo casi online, porque no es un esfuerzo que lo podemos hacer solamente por país y es acá donde yo creo que el conjunto de instituciones que está detrás de este ejercicio puede cumplir una función muy importante.

A partir de ahora yo me voy a limitar a dar la palabra, a recordar que se pasaron de los cinco minutos; la ventaja que yo tenía es que no tenía quién me recordara que me había pasado de los cinco minutos. Y luego sacaré algunas conclusiones. Por lo tanto, ofrezco la palabra.

Me parece que Osvaldo Rosales me está pidiendo la palabra, Rubens Barboza también.

Osvaldo Rosales. Gracias, Félix. Quería pedirla pero estoy inhibido por lo de los cinco minutos. ¿Cómo reflejar en cinco minutos algo de esta magnitud? A nivel de títulos solamente.

Primer título: los desafíos que enfrenta la región respecto a lo que yo llamo mega tendencias, son imposibles de abordar a nivel estrictamente nacional. Y solo los títulos: intensidad del cambio tecnológico, el efecto China, Asia, India, como redefinición de la economía mundial, gestación de cadenas de valor como articulación productiva y _ mega acuerdos, falló el TTP, falló el TTIP, pero el Regional Comprehensive Economic Partnership en Asia sigue funcionando y va viento en popa y segundo OBOR (One Belt, One Road) tiene un mejor destino aún, y eso no siendo un acuerdo comercial va a desatar más comercio e inversión que cualquier acuerdo comercial. Por lo tanto, punto básico es cómo América Latina se apega respecto a esas mega tendencias, amén del cambio climático que es otra mega tendencia adversa que tampoco admite únicamente respuestas nacionales.

Segundo punto, la integración que sirve no es la tradicional, es una integración —y aquí ha sido puesto de alto relieve— primero que no puede estar de espaldas al cambio tecnológico, dos, que tiene que privilegiar la coordinación productiva, avanzando incluso hacia la gestación de cadenas de valor. Para esto es necesario que se apoye en una política industrial moderna, esto es, de economía abierta que apuesta a la innovación, que apuesta a la productividad y que se apoya adicionalmente en una sólida alianza público-privada; ni el Estado ni el mercado por sí solo son capaces de abordar estas temáticas. Hay que trabajar en esa dirección.

El espacio regional es además, bien lo mencionaba el colega de SIECA, el que puede ayudarnos a generar más crecimiento. Sabemos las características de este mercado interregional, es el más amigable en manufacturas, es el más amigable con las exportaciones de pymes, es a dónde más exportan las empresas de la región y es hacia dónde va la inversión de la traslatina.

Por lo tanto, para eso es fundamental, entiendo, definir desafíos comunes y abordarlos en materia de infraestructura, energía, logística, transporte, facilitación del comercio. Mi modesta apuesta va más por el lado de la cooperación en esta vuelta, lo cual no significa que se parta con la lógica comercial, pero creo que este aspecto, cooperación, tiene más viabilidad política en el corto plazo. Y para eso creo que habría que identificar sus sectores, grupos de empresas muy específico, no grandes títulos, donde existe ese potencial para gestar cadenas de valor competitivas y ayudarlas con paquetes de políticas públicas que puedan desmontar obstáculos a esa convergencia y esa tal sinergia, y en torno a ello hacer converger políticas industriales, políticas públicas de varios países en materia de capacitación, certificación de calidad, trazabilidad, huella de carbono, infraestructura, digitalización, y en torno a eso desarrollar proyectos tecnológicos conjuntos que vinculen nuestra rica dotación de recursos naturales con las nuevas tecnologías en diversos ámbitos y no hay tiempo ahí de desarrollarlo más.

Punto adicional, en esta vuelta de la historia los aranceles son menos importantes que avanzar en la convergencia regulatoria y en la convergencia de estándares. Eso tiene más que ver con la dinámica tecnológica, más que ver con las cadenas de valor. Y quiero dar un solo ejemplo y por favor réstame estos minutos, Félix, pero me parece muy importante destacarlo.

En mis clases en la universidad les pedí a los muchachos que me dieran un ejemplo del área que ellos trabajan, que algo aprendieron en el curso mío, y uno por lo menos dio un buen ejemplo. Este muchacho trabaja en una empresa telefónica y me planteó el tema del roaming internacional y yo quiero explicárselos. En el roaming internacional hay dos negocios, el llamado retail que es el cobro del operador nacional. Mi empresa se llama Intel, entonces el cobro que Intel me cobra en Chile —estoy hablando del roaming— cuando yo estoy en Montevideo, porque la empresa Intel o la que sea de Uruguay le cobra a Intel Chile. Y después está el cobro mayorista que es el cobro que Intel Uruguay le hace a la Intel Chile. Entonces, el costo promedio de un operador doméstico por un gigabyte de datos es de US\$ 5, o sea, si yo lo hago en Chile cuesta cinco US\$ 5. Pero si yo desde Montevideo

utilizo datos, ese mismo giga me cuesta cerca 2 veces más. No hay ninguna lógica económica que explique esto. ¿Cuál es la idea? Intel Chile le paga a la empresa uruguaya que resulta que es la misma, con otro nombre, y por lo tanto esa empresa en Chile opera a pérdida en el roaming, a pérdida contable, pero en el consolidado obviamente que gana. Y con eso tiene una feroz barrera de entrada para que las otras empresas de menor tamaño no puedan insertarse en el negocio porque tienen que pasar por la Intel o la respectiva de Uruguay..

Les doy un ejemplo. La Unión Europea, después de duras negociaciones, consiguió poner fin al roaming internacional y el fin opera este segundo semestre. Esto es una cuestión que jamás ningún país lograría por sí solo. Se requiere que los gobiernos negocien en conjunto y esto significa que la integración se refleja en el bolsillo de los latinoamericanos, y significa que gracias a esto podríamos hablar en serio de comercio electrónico. Yo creo que esto es un ejemplo y hay muchos más en que la gente dice «wow, esto me ayuda, esto mejora mi calidad de vida».

Creo que en el contexto de lo que pasa en la región hay por lo menos tres ámbitos de temas en que se requiere que la región de una vez por todas tenga una visión. Primero una agenda de diálogo y cooperación con China; ya va demasiado tiempo en que la región no es capaz de concordar, 1, 2, 3 proyectos de cooperación estratégicos con China. Y hay que definirlo en proyectos que nos ayuden a diversificar exportaciones, que nos ayuden a traer inversión china, manufacturas, servicios, infraestructura y para eso es posible definir proyectos emblemáticos, la zona México-Centro América, la zona América del Sur que vinculen esta cooperación con el nuevo tipo de integración.

Dos, la Ministerial de la OMC que ya mencionó Félix, sería bastante poco sensato que la región llegara a capela a esa reunión y no tuviera una postura común. Tercero, China en enero de 2018 en Santiago; creo que es el momento para discutir esa agenda concordada entre nosotros para dialogar con China. Y la reunión del G20 en el segundo semestre de 2018 en Buenos Aires, gobernanza de la globalización. Y por último, y lo destacó el colega de SIECA, el acuerdo Unión Europea – Mercosur. Si el Mercosur culmina exitosamente la ronda de negociación con la Unión Europea, entonces serán 16 países de la región, más los del Caribe que tendrán acuerdo con la Unión Europea, y eso significa que acuerdos similares en inversión, servicios, compras públicas, propiedad intelectual, que no tenemos entre nosotros, lo tendríamos por separado con la Unión Europea. El paso obvio es decir ¿por qué no aplicamos entre nosotros lo que tenemos con la Unión

Europea? Y a partir de ahí el punto siguiente es negociar acumulación de origen y ahí ya podríamos hablar mucho más en serio de cadenas de valor, incluso eurolatinoamericanas, sino latinoamericanas.

Para todo esto la convergencia Alianza del Pacífico – Mercosur es fundamental, el diálogo político de nuestros líderes es fundamental. Y yo sueño con un viaje en que si no presidentes por lo menos cancilleres, ministros de alto nivel, tanto de Alianza del Pacífico, Mercosur, SIECA, viajen y hagan un periplo por Bruselas, por París y por Berlín para mostrar a la Unión Europea que esto es un negocio político y económico para ellos amén de favorecer nuestra integración regional.

Y el último punto, y con esto sí concluyo, diría ojo, preparémonos para la próxima crisis. Los datos dicen que en Estados Unidos el ciclo económico dura cinco años y viene una recesión, el actual lleva nueve. Eso quiere decir que cada día que pasa la probabilidad de recesión aumenta. Y esta recesión va a ser muy novedosa, ¿por qué? Porque el stock de instrumentos de políticas monetarias y fiscal va a ser infinitamente inferior al de la recesiones previas, por lo tanto, no es claro cómo se va a lidiar con aquella recesión en un contexto además de cuasi infinita liquidez. Por lo tanto la probabilidad de bruto salto financiero es bastante delicada y por lo tanto los países de la región deberían avanzar en mecanismos de apoyo en balanza de pagos, fortalecer los órganos internacionales, etcétera. Terminó ahí, gracias.

Rubens Barbosa. Yo voy a hacer algunos comentarios a partir de lo que se dijo esta mañana sobre las transformaciones que pasan en la región. No voy a repetir mucho los conceptos que fueron discutidos esta mañana, voy directo al punto.

Teniendo en cuenta todo lo que se dijo esta mañana, ¿qué hacer? Aquí voy a mencionar algunas sugerencias y provocaciones. En primer lugar yo creo que el proceso de integración tradicional está terminado, está superado. Y eso impone un cambio de la actuación de la ALADI y de los países miembros de la ALADI. El proceso de integración pasa por problemas que no existían en el pasado, algunos fueron mencionados aquí y el énfasis de la negociación no es más la desgravación como fue dicho acá.

Entonces, el segundo punto es que veo muy difícil la negociación multilateral en la región. Ya se habló acá de la crisis del multilateralismo, de la OMC. Yo no veo cómo avanzar en un proceso de la negociación de un acuerdo económico comercial integral latinoamericano de manera

multilateral. Eso no va a pasar. Yo creo que tenemos que mirar la realidad, los grupos que existen acá en la región, fueron mencionados todos, y hacer una negociación con base en lo que los americanos llaman *building blocks*. Vamos a partir de lo que ya existe y hacer una aproximación de negociación con convergencia regulatoria, con armonización, con convergencia de desgravación dentro de un horizonte de tiempo razonable.

El tercer punto es que ya comenzó a existir este movimiento entre los grupos actuales, hoy mencionaba acá el tema del Mercosur y la Alianza del Pacífico. Son tendencias y convergencias porque los acuerdos comerciales ya existen negociados acá en la ALADI. Entonces, lo que tenemos que hacer es una negociación de convergencia si es posible.

El cuarto punto, teniendo en cuenta lo que pasa en el mundo, tenemos que ajustar las reglas que discutimos acá. Yo fui Embajador ante la ALADI hace mucho tiempo, y conozco la negociación acá. Hoy las reglas que existen, no solamente las reglas técnicas, , relacionadas con el intercambio comercial, se discuten fuera de la OMC, son discutidas por los grupos que negocian los acuerdos. Entonces, en la región tenemos que ajustarnos a estas reglas, incluso porque tres, o cuatro países ya negociaron esas reglas, si uno quiere hacer un acuerdo comercial entre el Mercosur y la Alianza del Pacífico, fuera de los acuerdos que están negociados en la ALADI, creo que los países que ya hicieron la negociación con Estados Unidos, con China, con Europa van a querer examinar las reglas que ellos ya aprobaron. Estos países, ya están muy avanzados en relación con el resto de la región. Entonces, este ajuste a las nuevas reglas, es algo que vamos a tener que enfrentar, porque no habrá convergencia si no se discuten de esta manera.

Un cuarto tema, fue mencionado de pasada también, es el tema de la integración de las cadenas productivas. Esto no está en la agenda todavía, recién empezamos a darnos cuenta de que esto es importante porque se mencionó acá que el nivel del intercambio comercial de la región es muy bajo, el aprovechamiento de las preferencias es muy bajo, tenemos que cambiar esto para que la integración, la cadena productiva sea importante pero cómo hacer esto.

El quinto aspecto importante, es comenzar a discutir concretamente el tema de la facilitación del comercio y la convergencia de reglas. Esto no necesita gran esfuerzo, los datos son públicos, esto es muy importante para todos. Se mencionó acá también la voluntad política; si no hay voluntad política, no se hace nada.

Otro aspecto, el sexto, que fue mencionado acá también, no con mucho énfasis por muchos de los que hablaron, es el tema de la integración física, de transporte, de comunicación. Los medios de transporte en la región para el transporte de productos, la integración entre los países es muy débil, es muy deficiente. Esto requiere una visión de mediano a largo plazo. Esta visión de futuro de la región pasa por cosas muy simples: la integración física, transportes, comunicaciones, porque es muy importante tener en cuenta las transformaciones de innovación, tecnología, pero a niveles muy distintos en la región, esto vale para algunas empresas, algunos países pero dar un salto tecnológico requiere personal, capacidad financiera, mucha cosa.

Entonces, esas son algunas de las sugerencias sobre qué hacer. Y para terminar una palabra sobre Brasil.

En términos de integración Brasil en muchos rubros significa 50%, 60%, 70% de la región. Si Brasil mantuviera la posición que mantuvo hasta ahora, nada pasaría acá. Ahora estamos empezando a cambiar, como fue mencionado acá por la Embajadora. Y Brasil tiene que asumir su rol en la región, si Brasil no asume su rol, su papel en la región, va a ser muy difícil y para esto la política no tiene que ser reactiva como fue durante muchos años, tiene que ser proactiva y propositiva, eso es muy importante, con voluntad política. ¿Qué quiere decir esto en términos de Brasil? Que Brasil tiene que formular propuestas concretas para la región, que vayan en la dirección que estamos discutiendo acá. Este tema del *building blocks* por ejemplo, es una idea concreta que significa un avance en la dirección de un acuerdo amplio en la región.

Otra propuesta que Brasil podría hacer, es el tema de la integración de las cadenas productivas. Hay estudios en Brasil en ese sentido. Las empresas brasileñas podrían identificar nichos de mercado en cada uno de los países de la región para aumentar el intercambio, pasar a comprar en estos países para exportar más para esos países también. Entonces, el sector productivo privado que se mencionó, no puede estar ajeno a todo lo que discutimos, tiene que estar fuertemente involucrado en este proceso de reexamen del proceso de negociación regional.

Yo le atribuyo una gran importancia a este tema de las reglas, de las nuevas reglas técnicas y otras, servicios, propiedad intelectual, compras gubernamentales. Pero no sobre las bases que están siendo discutidas hoy, deben ser nuevas bases. Nos guste o no nos guste, lo que ocurre en Europa con Canadá, en el TPP, a mi juicio estas serán las reglas del futuro, quién no

se ajusta a estas reglas no va a conseguir hacer acuerdos con países que ya tienen estas reglas. Ahora se habla de negociación entre Mercosur y Corea. En el Mercosur estamos en el medio de la negociación con la Unión Europea, la Unión Europea empieza pero no quiere imprimir un nuevo ritmo de negociación con muchos problemas, entonces, no está presentando todas estas reglas. Pero con Canadá, con Japón, con Corea, si vamos a hacer un acuerdo comercial, si el Mercosur va a hacer un acuerdo comercial con esos países, tiene que mirar estas nuevas reglas, no hay cómo no hacerlo.

Para terminar, el tema de la negociación de desgravación arancelaria. Como se dijo acá, el aprovechamiento es muy bajo, hay niveles de aranceles muy altos y tenemos que discutir esto, cómo reducir las limitaciones, las restricciones que existen entre nosotros. Tenemos que discutir seriamente el tema de las reglas de origen, de la acumulación de origen, de la defensa comercial, de la solución de controversias, el tema de servicios, pero no en las reglas tradicionales que existen hoy y que son discutidas acá, en esta organización, tenemos que discutir esto con base en las reglas que ya existen.

Para dar un ejemplo extremo que a mí me gusta mucho repetir, en los últimos 15 años, según la página de la OMC, hay más de 400 acuerdos negociados, en el Mercosur negociamos solamente tres acuerdos, con Israel, con Egipto y con la Autoridad Palestina. Esta es la política comercial que tuvimos en Mercosur durante 15 años, entonces, si queremos hacer lo que estamos discutiendo acá tenemos que cambiar totalmente la manera de enfocar el futuro, porque todo lo que se discutió aquí de avance tecnológico es muy importante pero si no hay un cambio de visión de medio y largo plazo, si no hay una voluntad política de los países, va a ser muy difícil encontrar un nuevo rol de América Latina en el mundo. Gracias.

Renato Baumann. Yo quisiera sumarme a la felicitación de esta iniciativa que como ya se ha mencionado aquí es muy oportuna, yo creo que efectivamente es algo que se necesita en la región y el momento es muy apropiado.

Si me permiten, aquí se han mencionado algunas cosas: el escenario internacional, la necesidad de lidiar con nuevas tecnologías, la heterogeneidad de nuestros países, la necesidad de operar en cadenas productivas, la necesidad de promover la convergencia de reglas, el tema de la logística y la importancia de dar una señal fuerte al resto del mundo, la OMC, el G20, etcétera.

Hay un consenso, porque estas cosas son consensuales, el punto es cómo se hace un ejercicio conjunto con esa diversidad de objetivos. Y a lo que voy aquí, en la región, si miramos un poco la historia, en los años 50 y 60 sabíamos perfectamente qué era lo que queríamos, queríamos industrializarnos, sustitución de importación, etcétera.

En los 90 queríamos eficiencia productiva, la ducha fría sobre los productores, vamos a abrir nuestras economías, ahora vamos a volvernos todos eficientes; el consenso de Washington, etcétera.

¿Desde el inicio de los años 2000, qué ocurre? Abrimos la cuenta capital y financiera, los tipos de cambio van a donde quieren, fuera de nuestro control, eso afecta las paridades y somos sorprendidos en descubrir que eso afecta las relaciones bilaterales, no hay control, la experiencia de la devaluación brasileña del 99 todavía es traumática. Y ¿por qué menciono eso? Porque a mi juicio, aunque haya consenso en los temas que están aquí, habrá probabilidad de tener éxito en la formulación y en la construcción de un documento, sí identificamos lo que queremos, y no he visto muy claro hasta aquí lo que los economistas llamamos una función objetivo. ¿Qué es lo que queremos? ¿Queremos ampliar el comercio con los otros? Ahí están los aranceles, las barreras no arancelarias. ¿Queremos la industrialización 4.0? Hay incentivos sectoriales, etcétera. ¿Queremos una inserción internacional más eficiente con cambio de estructura de exportaciones? Son cosas muy distintas, puede ocurrir en paralelo, pero mi punto es que la misma dificultad que hemos tenido en los últimos 50, 60 años de integración que tiene que ver con la heterogeneidad de la región solo será disminuida o solo se puede lidiar con esto, a partir del momento en que tengamos un norte bien definido. El ejemplo del sudeste asiático es muy claro, pero es muy claro porque era relativamente fácil; cuando eres productor de manufacturas, inicialmente manufacturas livianas, se hace la complementariedad, la fragmentación productiva y ahí vamos. No es nuestro caso que tenemos la bendición y la maldición de los recursos naturales, no es sencillo. Todo el tema que se dijo aquí de la industria 4.0, la cuestión tecnológica, etcétera, tiene que ver con incorporación de servicios en el agronegocio y en la industria.

Y no veo aquí, puedo estar equivocado, el COSIPLAN que es una condición básica de la infraestructura logística de la cual dependemos para promover, o al menos superar, una serie de dificultades que tenemos en la relación entre nosotros. Al COSIPLAN habría que darle un foco más definido o definir específicamente un número más limitado de proyectos, pero es otro debate.

El punto que quería traer como título provocativo es la demanda por un norte, dame un norte, ¿qué es lo que queremos con el documento conjunto? A partir del momento en que tengamos un objetivo, todo lo demás viene y el ejercicio técnico de construcción de las simulaciones, de las proposiciones de qué es lo que hay que hacer viene naturalmente. No podemos quedarnos en la perplejidad de la diversidad de los desafíos, hay que tener muy claro qué es lo que pretendemos en conjunto, en la región.

Termino diciendo una frase provocativa que he hecho varias veces, se busca un estadista, vivo o muerto, se paga bien. Necesitamos alguien en la región que nos dé la señal y esta casa podría ser un candidato natural. Gracias.

Ricardo Rozemberg. Muchas gracias por la invitación, al Subsecretario General, a Ricardo Mitre para compartir este seminario en un momento en el que yo creo que es muy importante y es muy alentador como se mencionó en todos los paneles anteriores.

Yo creo que efectivamente el escenario internacional presenta una alternativa para la integración latinoamericana, pero también enfrenta muchos desafíos, y creo que uno de esos desafíos tiene que ver con algo que mencionó Enrique Iglesias respecto al estancamiento secular de la economía mundial, aunque los datos de esta primera parte del año parecen ser alentadores y parecen de alguna manera ir limitando esa tendencia que por otra parte parecía bastante difícil de pensar que el mundo podía llegar a atravesar esa dinámica.

Pero si eso no es así, el escenario internacional presenta también una alternativa difícil porque el comercio mundial no despegó, y que el comercio mundial no despegó implica que hay algunos actores que están de la mano de este mayor proteccionismo, pero también de esta mayor tendencia más estructural al achicamiento a las cadenas de valor. Y este es un dato que me parece estructural. Hay una visión en los últimos diez años de un achicamiento de las cadenas globales de valor que no estamos viendo muy bien y me parece que este es un dato que cambia un poco el escenario. Cuando uno mira la elasticidad im-po-producto a nivel mundial, que es la que dice cómo aumenta las importaciones ante cambios en el producto, no está cayendo desde los últimos dos años, no desde el brexit, no desde Trump, está cayendo hace diez años, desde principio del 2000 la elasticidad im-po-producto está cayendo, lo que dice de alguna manera que el proceso de internacionalización productiva y comercial tiene algún límite. Entonces, en ese marco es donde estamos pensando si hay alguna

alternativa, si eso es cierto, existe alguna alternativa para la integración de América Latina.

Entonces, aparece algún margen de indicio de que eso es así. Alguien mencionaba al principio que América Latina tiene su propia agenda problemática interna y demás está decir los problemas políticos y los problemas económicos que está atravesando la región en el cual uno dice cómo enfrentar este tipo de iniciativas tan importantes en un marco de tanta dificultad en materia interna.

Pero obviamente, en las épocas buenas hay poca demanda para avanzar en políticas de integración, en políticas de mayor acercamiento. Es factible pensar que las iniciativas políticas en momentos de dificultades tienen algún horizonte de preparación del escenario para cuando el escenario regional sea un poco mejor que el que estamos atravesando y creo que de ahí la iniciativa me parece sumamente oportuna. Sumamente oportuna porque además yo creo que la ALADI ha sido pionera, así como obviamente Enrique Iglesias, Félix Peña, han sido pioneros en la incentivación de esta aproximación de América Latina y si uno ve lo que pasó en este último mes sin ir más lejos, tanto el Fondo Monetario como el Banco Mundial han sacado sendos documentos donde de alguna manera se promueve el mayor acercamiento y la mayor integración en América Latina; y el documento del BID, de la última asamblea que se presentó en la Asamblea de la Asunción, también es un fuerte reflejo de este mayor interés, de esta mayor expresión de necesidad y de voluntad de acercamiento y de oportunidad porque el propio documento del BID pone algunos números donde de alguna manera incentiva los beneficios de este mayor acercamiento, esta mayor integración en América Latina.

Yo creo que hay un límite más al escenario regional que tiene que ver con algo que también se mencionó que son las grandes diferencias de acercamiento y de aproximación entre América del Sur y América Central. Yo creo que esto es lo suficientemente obvio como para no avanzar en el detalle. Esto es un desafío muy importante para ver que países tan diferentes, unos que miran más al norte, otros mirando más al sur, con especializaciones tan diferentes, puedan integrarse. Pero yo creo que obviamente esa dificultad puede ser subsanada.

Si esto es así, creo que dos o tres comentarios respecto al modo, no en los temas puntuales, pero sí al modo. La primera cosa es que yo creo que efectivamente hay que hacer una convergencia de los acuerdos existentes. Esto que el BID menciona en su texto como la balcanización de

los acuerdos, hay muchos acuerdos, y el papel de la ALADI también lo dice, hay una necesidad de convergencia de esos acuerdos a una cosa única.

Pero esa convergencia no es tan fácil, y ya se mencionó también aquí las dificultades que tiene, por eso creo que el segundo punto —así como creo que hay que basarse en los acuerdos preexistentes— es que hay que pensar en una coordinación flexible o una coordinación *soft*, por lo menos para una primera etapa. Y ¿qué quiere decir una coordinación *soft* o una coordinación flexible? Avanzar por ejemplo en el reconocimiento mutuo de normas. O sea, no pensar que vamos a ir a una armonización, a una norma única de calidad regional, por lo menos en los próximos años y sí pensar que podemos aproximarnos a un reconocimiento mutuo con las enormes dificultades que eso exige y en el ámbito del Mercosur como Ruben Barbosa decía recién: claramente nos conocemos de memoria. Pero me parece que es mucho más fácil y mucho más realista pensar en una coordinación flexible, en una coordinación *soft* por lo menos en los primeros años de este proceso que ponernos grandes ambiciones de normas únicas, de reglamentos comunes o de consolidación de acuerdos.

Y finalmente, yo creo que hay un tema que es fundamental, que ya se mencionó varias veces que es el tema del *scope* de los acuerdos. Yo creo que estos acuerdos han quedado siempre en temas comerciales y me parece que los comentarios vinculados a incluir servicios, a incluir compras gubernamentales, a incluir infraestructura son comentarios vinculados a generar más negocios en la región. Yo coincidí ahí con escritos sobre eso, con la voluntad política y el origen político y los objetivos políticos. No hay integración política si no hay integración económica, o por lo menos en un mundo donde tanto la economía como la política están interrelacionados como en los últimos tiempos. Entonces, me parece que tiene mucho sentido pensar en todos estos temas en un momento como este pensando en agrandar el *scope* de negocios en la región generando estos intereses comunes.

Un punto que yo incluiría, que mencionaron recién pero no está en el texto de la ALADI y está mencionado lateralmente, es el tema de la integración productiva, y yo creo que la región puede dar una señal fuerte en integración productiva. Integración productiva para no hablar de política industrial o para no hablar de política de servicios o de innovación porque la integración productiva es todo. El Sr. Beliz decía que el auto es servicios pero el auto es fierros, el auto es tecnología, el auto es servicios. Entonces, si no tenemos en cuenta las diferentes dimensiones de la integración productiva que tiene que ver con eso... Y eso no es sencillo, a

la región le ha costado mucho generar fondos para promover este tipo de integración, le ha generado dificultades generar beneficios concretos. La integración productiva requiere beneficios concretos, señales concretas a los productores para que avancen y beneficios concretos para que avancen en la integración productiva.

Un último comentario es que no se le puede pedir tanto a la integración. Yo coincidí plenamente con Enrique Iglesias respecto a que la integración ha hecho mucho, no tanto, pero ha hecho mucho en el marco de países y economías tan volátiles como las nuestras. Pensar que podíamos ser más serios, más responsables, más racionales, más consistentes que países que lo componen es muy difícil.

Entonces, yo creo que la integración es un elemento más de las políticas de inserción internacional, política de desarrollo productivo de nuestras economías. No puede pedírsele tanto. Y me parece que este es tal vez el mensaje final: pidamos lo que se pueda, no podemos pedir que sea el único instrumento de especialización productiva, no podemos pedir que sea el único instrumento de desarrollo tecnológico, no podemos pedir que sea el único instrumento, podemos pedir que sea un instrumento más, que amplíe mercados, que genere oportunidades de negocio, que genere señales claras para la innovación y tecnología, pero eso también demanda un fuerte reconocimiento de la importancia de esos temas en la agenda doméstica en cada uno de nuestros países. Gracias.

Ignacio Bartesaghi. Antes que nada agradecerle a la ALADI la invitación de compartir esta jornada en una iniciativa que a todas luces es necesaria.

Yo quiero hacer algunos comentarios de lo que se dijo y de repente aportando algo nuevo, pero por lo menos una primera intervención de lo que me parece que es clave, que es analizar si estamos leyendo bien el nuevo contexto internacional. Yo creo que ahí, Osvaldo lo decía, y a mí me parece que, o por lo menos muchos analistas están focalizándose en un nuevo mundo, que se olvidan de que lo que está pasando a nivel internacional tiene que ver con China y Estados Unidos. Para mí es esa la clave, donde también aparece Europa como actor, pero la discusión de fondo acá es en definitiva estas tendencias y cómo las están asumiendo tanto Estados Unidos como China. Y creo que es ahí donde aparecen todas estas cosas que se han hablado, que son las cadenas globales de valor, más allá de las tendencias que comparto, el comercio electrónico, los servicios, todo esto de la robótica.

En definitiva esta es una puja que se está dando entre China y Estados Unidos y me parece que eso es lo que está pasando en el nuevo contexto. No sé si lo estamos leyendo bien porque eso nos va a llevar a discusiones quizás un poquito más profundas que las que podemos dar en estos ámbitos.

Pero al final lo que uno observa en estas tendencias, es que lo que hay es una nueva forma de hacer negocios. Yo creo que esto en Asia se ve muy claramente. Hay una obsesión de simplificación a la hora de facilitar los negocios, en Asia uno lo observa claramente cuando ve eso. Hay un pragmatismo y una manera de encarar la forma de hacer negocios que obviamente hace que sea todo más fácil. Pero es muy difícil hablar de hacer negocios y pensar que la integración puede solucionar todos estos temas, porque de lo poco que uno sabe de integración al correr de los años se da cuenta de que no se puede separar la integración de las políticas públicas, no podemos hablar de integración si no hablamos de infraestructura, si no hablamos de política industrial, si no hablamos de políticas educativas, si no hablamos de políticas laborales, políticas de innovación y eso es donde me parece que está fallando América Latina. No hay una coordinación subregional ni regional en estos grandes temas. Entonces, la integración no puede solucionar esos temas. Es muy difícil realmente cuestionarse los niveles de integración regional que tenemos, si es un 13 o un 14, sin atenerse a los temas de infraestructura física y digital. Me parece que estas son las discusiones de fondo, porque ¿por qué la integración en América del Norte o en Europa o por qué en Asia Pacífico es mucho más elevada? Basta repasar las megas obras de infraestructura que están asociadas a la relación de China con la ASEAN por ejemplo. No es solo bajar los aranceles, es mucho más que eso. Y además es un involucramiento muy fuerte del sector público, del sector privado y unos empresarios que realmente tienen una visión diferente de hacer los negocios.

Otra cosa que a mí me llama la atención, que yo comparto, es que hay también un cambio, un nuevo contexto regional y esto lo observa muy bien la ALADI y eso es muy bueno. Hay que ver hasta dónde llegamos con eso. Entonces, la propuesta puede ser muy ambiciosa, por eso el cómo es clave porque de lo contrario, podemos volver a caer en algo muy grande que no podemos avanzar.

Pero sí hay cambios, hay un nuevo contexto y hay algo que es clave. Me parece que la convergencia Alianza del Pacífico – Mercosur es lo clave para sentarnos a hablar de una nueva agenda en la región y el acuerdo Mercosur – Unión Europea es más que clave, porque queda la sensación de

que la integración clásica regional la pasaron por arriba los acuerdos que los miembros de la ALADI, por ejemplo, o de América Latina han cerrado con otros actores; porque si hay países que estaban sentados negociando el TPP o si hay un porcentaje altísimo que ya tiene acuerdos con la Unión Europea y con Estados Unidos y con Japón y con Corea, no es que los países no hayan instrumentado las nuevas disciplinas del comercio internacional, no las habremos implementado entre nosotros, pero sí se las damos a externos. Entonces, hay algunas relaciones interesantes interregionalmente pero queda la sensación de que la ALADI y la región, América Latina, no va a poder implementar una agenda muy ambiciosa en las nuevas disciplinas del comercio porque esa presión viene desde afuera. Entonces, nos gana la presión internacional y nos gana seguramente en él Mercosur la necesidad de cerrar un acuerdo con la Unión Europea, en vez de sentarnos a negociar en América Latina disciplinas que se están comentando. Entonces, ahí está un poco el cómo.

Entonces, en el cómo creo que tenemos que posicionarnos claramente, analizar hasta dónde puede llegar la convergencia Alianza del Pacífico – Mercosur. Me parece que es clave ver qué ocurre este año con el Mercosur – Unión Europea porque eso daría una base clara para discutir. Yo creo que algo que tendría que hacer este estudio, que comentaba César hoy en la mañana, es qué se le ha dado a otros que no tenemos entre nosotros, eso que parece básico es una muy buena plataforma para avanzar en temas de disciplinas de comercio.

Y después ¿cómo interpretamos lo que pasa en el mundo con los megabloques? Yo estoy escuchando en diversos lugares que esto de los megabloques ya no va más. Existe una especie de pasión por decir que el TPP se cayó y que el mundo no es el mundo que imaginábamos con el TPP. A mí me parece que esto es una lectura equivocadísima, porque las posibilidades de que el RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership) se cierre este año son muy altas y este acuerdo tiene que ver con megabloques. Y la estrategia de Estados Unidos con respecto al TPP va a cambiar, porque las posibilidades de que cierre un acuerdo bilateral con Japón son altísimas y la posibilidad de que se plantee una nueva agenda en la APEC es altísima y, las disciplinas del comercio están y van a seguir estando, nosotros tenemos que ver cómo nos insertamos en este contexto.

Es interesante ver cómo se está discutiendo en algunos países de la Alianza la necesidad de acercarse a la ASEAN, para ingresar al RCEP cualquier transformación que a uno le venga a la mente, independientemente de que se desacelere China, porque si se desacelera China, pero India crece

más que China e Indonesia crece al 7% anual, Vietnam crece al 5%; es algo digno de observar .

Y nosotros ¿en qué podemos caer en esto de la discusión de un acuerdo? En la discusión me parece lógico que todavía exista la agenda tradicional y la nueva agenda porque realmente en América Latina y entre nosotros todavía tenemos un problema de agenda tradicional. Decimos que los aranceles ya no sirven más pero basta repasar los aranceles promedio que hay en la región para darnos cuenta de que todavía sí tenemos que discutir sobre lo tradicional. ¿Y las barreras no arancelarias? Entonces, ¿es fácil imponer una agenda de las nuevas disciplinas, si no tenemos en gran parte de la región avanzada la agenda tradicional? A mí me parece que desde el punto de vista político es complejo . Entonces, hay que saber cómo manejarlo y me parece estratégico que organismos internacionales, y la ALADI lo pueden liderar, cómo plantear algo que tenga equilibrio entre una agenda tradicional que todavía siguen pidiendo mucho, y que todavía está ahí, y una nueva agenda que necesariamente hay que ir incorporando y que me parece que se ha ido incorporando. Porque, insisto, muchos países de la región, la gran mayoría, ya están avanzando hacia cerrar acuerdos con la Unión Europea, con Estados Unidos, con Japón, con China; son acuerdos muy ambiciosos en términos de disciplinas, entonces esto creo que hay que observarlo y puede ser una muy buena base.

Para ir cerrando, ¿cómo hacer? Me parece que el campo de la cooperación que vamos a discutir es clave, pero acá hay un tema de asociación público-privada. Esto que decía Gustavo que a mí me lleva a reflexionar, 7 de cada 10 latinoamericanos están de acuerdo con la integración económica. Entonces, yo me pregunto ¿eso se derrama en las políticas públicas? Porque si 7 de cada 10 latinoamericanos estamos de acuerdo con la integración económica, o los latinoamericanos no entienden lo que es la integración económica, o los gobiernos no logran imponer eso.

Pero hay algo que no me cierra, porque los avances en integración regional, que por supuesto se han dado, en muchos casos son insuficientes todavía. Entonces, ahí hay que ver qué es lo que está pasando y la clave sería imponer una agenda realista, pragmática, que trate temas de cooperación más modernos, que trate el tema de la promoción comercial. A mí me llama la atención cómo se nos olvida un poco la promoción comercial en acompañar a los acuerdos comerciales. Hablamos poco de promoción comercial conjunta y esto creo que es importante.

Y la asociación pública y privada, esto es básico porque si no logramos involucrar a todos los actores y a los empresarios, cómo hacemos para tener realmente después una estructura productiva razonable para poder exportar. Creo que ahí tenemos un desafío bien importante. Gracias.

Eduardo Brandes Salazar. Gracias, buen día. Agradecer a la Secretaría General esta invitación, parece muy oportuna y muy oportuno el tema. Es un tema sin duda atractivo que por lo visto ha traído el interés de un número significativo de representantes.

No debemos olvidar que la idea de tener un acuerdo económico – comercial, como lo están denominando ahora, integral latinoamericano es una idea que subyace desde los comienzos de la ALADI y ya viene gestándose desde la ALALC. O sea, lo que estamos hoy día tratando de decir poniendo el tema nuevamente sobre la mesa, es que no hemos hecho toda la tarea los países que estamos conformando hoy día la ALADI.

De modo que nos falta caminar en ese sentido, sobre todo porque no estamos cumpliendo plenamente en muchos casos los acuerdos que hoy tenemos. Tenemos acuerdos y hay partes que no son aplicables. Tenemos por ejemplo, si mal no recuerdo, en todos los acuerdos regulaciones o normativas acerca de la nueva aplicación de restricciones al comercio pero, sin embargo, estas se dan. Entonces, es muy importante lo que se decía hace un momento del apoyo político de los países a tener una ALADI que esté caminando por lo menos con los acuerdos que tenemos hoy en forma transparente.

Y esto tiene que ver obviamente con los operadores económicos, porque ellos son los que tienen que tener confianza en que este proceso camina. No sirve de mucho tener una opinión muy ilustrada en este contexto, en este escenario cuando los operadores económicos no tienen confianza en que esto camine. Necesitamos para eso que las normas que tenemos acordadas obviamente tengan transparencia, tengan previsibilidad, que no haya estas restricciones explícitas o implícitas que pudieran estar restringiendo el comercio ya que eso le causa al operador económico el hecho de que en lugar de mirar hacia este escenario latinoamericano de integración comience a mirar a otro sitio. Esto si no tengo aquí la posibilidad o no tengo la transparencia, no tengo la previsibilidad de llegar no obstante que las normas así lo dicen, pues no tengo confianza en este escenario, mejor me voy para otro sitio. Y eso es lo que está ocurriendo en muchos casos.

Se han aplicado, decía, restricciones al comercio, se aplican eventualmente medidas de defensa comercial que no tienen el sustento técnico correspondiente. De modo que esto genera ese tipo de situaciones de desinterés en el escenario que tenemos. Y obviamente al generar el desinterés de los operadores económicos, que es la parte fundamental para que esto camine, estamos limitando el avance de la ALADI en su conjunto, porque al no haber interés de parte del operador económico ¿cuál es la expectativa? ¿Cuál es el empuje que se le da a este escenario?

No tiene tampoco sentido avanzar en los diversos temas que se han planteado, no obstante que son muy importantes, cuando se está hablando aquí de los nuevos temas, el tema de servicios, el tema de compras del Estado, el tema de la inversión, el tema de medioambiente y otros temas que tienen que ser incorporados, propiedad intelectual, etcétera, que son temas que además ya varios de los países que estamos acá presentes los tenemos incorporados en nuestros acuerdos con terceros. Entonces, cuando se habla aquí de la convergencia —una palabra tan relativa, depende de cómo se entienda— estamos hablando de una convergencia y ¿vamos a ir hacia abajo a tener el piso del que más bajo tenga o estamos hablando de la convergencia al más alto nivel? Porque obviamente quisiéramos tener acuerdos de calidad en este escenario que pudieran generarnos todas las posibilidades adicionales para ver innovación, y seguir avanzando. De modo que ese es un tema importante que se debería analizar.

Por supuesto, en algún momento aquí se estaba hablando de los temas tradicionales, estos temas efectivamente son el piso y son importantes. Si no tenemos un piso plano, parejo, entonces ¿de dónde partimos? ¿Para tener cadenas productivas de valor de dónde partimos? Porque si yo no puedo acumular —y no estoy hablando a nivel de país, en este caso como empresario— si yo no tengo cómo vender permanentemente, previsiblemente para poder formar parte de la cadena, que pudiese estar en otro país, entonces el interés en formar cadenas de valor no va para adelante.

Este tema da para mucho más, pero hay un tema que sí quisiera señalar, yo creo que la ALADI también necesita un escenario donde los responsables de comercio tengan mayor participación. No es posible que los responsables de comercio, los que van a definir cómo camina esto, simplemente tengan un mail o tengan una indicación al control remoto para poder decidir porque la decisión viene luego y más tarde y eventualmente nunca. De modo que estas son mis primeras apreciaciones. Gracias, ojalá pueda haber un momento posterior.

Patricia Teullet. Muchísimas gracias. Siguiendo un poco en la línea de Eduardo. Normalmente cuando vamos a empezar un camino sabemos a dónde queremos llegar y en este momento sabemos que queremos algún tipo de integración más allá de lo que tenemos. Sabemos que el mundo ha cambiado, pero no tenemos definida la ruta y la ruta también usualmente la trazamos en función al tiempo que tenemos y el tiempo, según lo que hemos escuchado sobre todo en la parte tecnológica, no existe, es decir, los tiempos son cada vez más cortos o ya simplemente las cosas están ocurriendo sin que nosotros estemos ahí.

Y para poder hacer las cosas se necesita políticas internas, una verdadera voluntad política para implementar una serie de medidas al interior de los países que no necesariamente van a ser bien aceptadas por los otros actores, empezando en algunos momentos por el sector empresarial. Entonces, ahí hay un trabajo interno que hacer y que normalmente no se mira porque solemos darle muchísimo énfasis al tema comercial, y como ejemplo hablamos de qué porcentaje de comercio intrarregional tenemos, cuánto comercio hay con otras regiones. Entonces, el tema comercial está siempre presente ahí y no deja de ser importante porque puede ser punto de partida y también punto de llegada para esa integración.

Nuevamente, y voy a hacer el tema con dos ejemplos. En Perú hay dos sectores que normalmente se presentan enfrentados: el agro y la minería. ¿Qué cosa hemos tenido? Primero que uno de los productos de mayor valor agregado para Perú es la minería, es el producto minero, lo que pasa es que no es aquello que se exporta lo que tiene valor agregado, o sea, no vamos a convertir el oro en joyas para que tenga mayor valor agregado. Tenemos toda una serie de trabajos de ingeniería, de preparación de plano, de investigación que, gracias a los acuerdos de integración ahora y gracias al desarrollo de esa minería que supuestamente exporta sin valor agregado, está comenzando también a venderse al mundo; ya Perú ofrece servicios de ingeniería a otros países. Pero esto obviamente tuvo que venir acompañado de normas que cambiaban las reglas, que a veces las hacían más estrictas pero que también atraía inversiones de fuera y con ello nueva tecnología, importaciones de bienes de capital en mejores condiciones.

En el segundo tema, en el agro, que siempre ha sido un sector protegido, Perú se abrió pero se abrió hacia otros sectores. Es decir, los mercados cambiaron, los demás países comenzaron a tener muchas protecciones y Perú comenzó a cambiar los productos agrícolas que exportaba. Pero ¿por qué lo podía hacer? Porque se redefinieron políticas internas como por ejemplo tamaño de la tierra, o sea el minifundio no da

para tener una industria sostenible en el agro; el régimen laboral cambió también, no necesito el mismo número de trabajadores cuando la planta está creciendo que en tiempo de cosecha. Entonces, la normativa se tiene que adecuar a eso.

Y básicamente es eso, la tarea es al interior de los gobiernos antes que comenzaran las discusiones cuando algunos no quieren asumir la profundización del compromiso que eso implica hoy en día. Gracias.

Judith Valencia. Agradezco la ocasión que me permite la Secretaría General de la ALADI de participar en este ejercicio con la visión desde la academia de la Venezuela bolivariana porque creo que es bien importante poner no solamente los desafíos, sino también las cargas de ese tiempo histórico, o sea, traer hacia la mesa algunas orientaciones para el estudio y dejarlas en la mesa de aquellos que van a encargarse de asumir el estudio que plantea la ALADI.

Pienso que es cierto, hemos escuchado todos los cambios de estos tiempos, pero creo que se hace sumamente interesante, sobre todo no solamente para los que gestionan todas las acciones de comercio, sino yo digo para los jóvenes que se quieren incorporar a estas actividades. O sea, ¿cómo se incorpora hoy un joven que electrónicamente recibe la versión final de la negociación y no tiene el recuento y la recapitulación? Yo creo que eso es de significativa importancia. Nosotros debemos —y eso es lo que la academia me brinda como experiencia— no solamente conocer las mutaciones en los tiempos recientes y en el cambio de época, sino también cuál era la correlación de fuerza en el momento en que aparece la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, por qué es latinoamericana y por qué es de libre comercio; es decir, cuál era el mundo de los 60, cuál es el mundo de los 90, cuáles son los cambios que se dan en el siglo XXI después del 11 de septiembre, después de la crisis de 2008 y no solamente focalizar los posibles cambios con la llegada de Trump. Ahí yo creo que debemos hacer una versión bastante más amplia sobre todo buscando el debate entre nosotros y con otros en relación a esta nueva visión del mundo, de esas políticas de hechos cumplidos, donde se viola el derecho público internacional a partir del experimento Yugoslavo del 91, cuando se empieza a hablar de una nueva fórmula de integración jurisdiccional a partir del 2004. Hay una cantidad de elementos que brinda el análisis teórico y de la elaboración política de esos tiempos que creo que es importante también conversarlo y no solamente ir a los instrumentos y dispositivos del cómo y dónde.

Sobre eso quiero brindar, y quizás aquí los de mi edad lo recuerdan, las reflexiones de la fantasía organizada de Celso Furtado, ¿cómo nos brinda Celso Furtado ahí su fantasía organizada? Y ahí podemos conseguir las ideas originarias que motivaron a los pensadores latinoamericanos en esa inmediata postguerra. Yo creo que eso es importante porque son ciertos todos los avances tecnológicos en la informática pero una de las cosas negativas de la informática es eso de la versión final y no la secuencia. Si no se tiene la pregunta, no consigo las respuestas. Entonces, creo que esos elementos son importantes.

¿Y qué nos dice Celso Furtado contando el tiempo de su fantasía organizada? Él nos deja escrito dos ideas que me parece que no han perdido vigencia a pesar de todas las mutaciones sufridas. Él nos dice que los precios de lo que se exporta y de lo que se importa son cosas reales, no así las tan habladas ventajas comparativas. O sea, cuando hacemos el mapeo vemos las ventajas comparativas según los recursos naturales y toda la cadena de posible valor agregado y resulta que él nos está diciendo «vamos a ver quién maneja el vínculo de la relación costo-precio». Entonces dice «no se trata de crecer a costa del comercio exterior sino de aprovecharlo bien», o sea que nos está planteando el uso de esos resultados.

Es ahí cuando nace toda aquella fascinante discusión de los términos del intercambio y nos dice que la reflexión sobre los términos del intercambio conduce a la reflexión también sobre el carácter de la inversión directa extranjera y vemos ahora los efectos, no solamente con el síndrome y el dispositivo de la deuda, sino con todos los ajustes y políticas de ajustes de la década de los 80 y los 90 en América Latina. Y nos deja una frase lapidaria: «las inversiones financiadas del exterior crearían una contrapartida de servicios a pagar en divisas que competirían con las importaciones en todo el sentido de la riqueza». Y hace un comentario final que me parece realmente hermoso, que él dice, que el tono de esas ideas, cuando ellos lo conversaban entre ellos —y estoy hablando del equipo inicial de Prébisch y todos los compañeros de ese primer tiempo tanto de la ALALC como de la CEPAL— que dice que mientras más vueltas le daban al problema más riesgo les parecía el filón de lo que habían encontrado. O sea que yo creo que esa idea que está en el nacimiento de esa fantasía organizada deberíamos de nuevo volver otra vez a ponerla sobre la mesa.

Fíjense que eso nos lleva a la visión que teníamos inicial de la ALALC que nace desde cinco principios rectores: pluralismo, convergencia, flexibilidad, multiplicidad. Y ese pluralismo respeta la diversidad y nos dice que la diversidad es en materia política y económica y que pudieran existir

en toda la región. Este principio lo venimos modificando en el tiempo, entiendo que los desafíos de los tiempos nos llevan a modificar cosas, pero también a recordar por qué y cuál era la correlación de fuerzas en el momento en que se modificó y en el momento originario que se postuló. Yo creo que esos son elementos importantes para la historia del pensamiento y la elaboración del futuro.

Entonces, este principio se modifica a partir de octubre del 2004 con el programa para la conformación progresiva de un espacio de libre comercio, aquí mismo en la ALADI en octubre de 2004, y queda confirmada después con la modificación del Acuerdo Regional N° 8. Yo sé que no es tiempo de traer a la mesa la discusión de esas modificaciones, pero sí es importante, pienso, conocer y reconocer entre nosotros este por qué y cuáles fueron las correlaciones de fuerza que nos llevaron a las modificaciones para entender también los ritmos de lo que hemos cumplido y de lo que no hemos cumplido, de lo que hemos acatado, de lo que no hemos acatado y por qué. Entonces, eso es importante.

Otro elemento que me trae a reflexión es que nosotros dejamos constancia, y así lo trae la minuta de los puntos que nos envían a la reflexión, que todos somos miembros de OMC. Pero yo me pregunto además de ser miembros de OMC somos también miembros de la CELAC, también somos miembros de Unasur. Entonces, esos nuevos dispositivos de contención que han ido apareciendo en el siglo XXI están también allí. Y allí se reflejan también los principios originarios de la ALALC que toma la ALADI y que no borra de su preámbulo del Tratado. Entonces, pienso que esos son elementos interesantes. Fíjense ustedes que somos miembros de la CELAC, pero la CELAC habla del desarrollo regional integrado en la construcción de un espacio propio regional, en cambio que en la ALADI estamos hablando de solo limitado al espacio comercial. Entonces, cabe preguntarnos para finalizar si vamos a partir de la facilitación del comercio, de la Organización Mundial del Comercio, que partimos de los puertos y de lo que trae el contenedor aunque el contenedor venga organizado a través de las conexiones virtuales de la electrónica, o si nos vamos a poner y a potenciar el procesamiento productivo de nuestras riquezas territoriales, si vamos a potenciar nuestras fuerzas productivas de los territorios nacionales con la integración productiva o si vamos nada más a responder a los requerimientos rentables de las empresas transnacionales que hacen en claves comerciales y de intercambio cartelizado en nuestros espacios territoriales.

Pablo Urria Hering. Muchísimas gracias. Agradecer la oportunidad de este interesante conversatorio que nos permite intercambiar puntos de vistas para precisamente hablar de nuestra integración en el ámbito de la ALADI.

La ventaja que tiene cuando uno habla, cuando escucha interesantes opiniones y puntos de vista, es que trata de tomarlo para poder ordenar y transmitir la posición, en este caso de Chile, lo que nosotros venimos haciendo y cuál es nuestro apoyo a un proceso como este.

Creo que es fundamental lo que señalaba uno de los oradores para un ejercicio como estos, para tener en cuenta incluso la propuesta que nos hiciera la ALADI de hacer un estudio, el tema de los objetivos. Los objetivos en el sentido de que claramente estamos hablando de integración, de alguna manera se da por entendido, pero yo creo que también los objetivos son importantes para, precisamente, pensar en los medios de cómo hacemos esta integración.

Creo que si tenemos en cuenta, partiendo de los distintos modelos de desarrollo, aunque haya matices, el hecho de que la integración es un instrumento que nos permite a todos nuestros países, fuera de nuestras políticas internas, avanzar hacia el desarrollo de nuestros países, es un elemento importante. Y segundo, como en la conciencia de lo que se hablaba hoy día, lo que se llama del comercio globalizado, tal vez uno de los objetivos más importantes es pensar en que tenemos que construir una integración que quede con objetivos concretos; se ha hablado del comercio intrarregional, yo creo que lo que hay que tener en cuenta es que seamos, especialmente nuestras medianas y pequeñas industrias, más competitivos en el comercio global. Está claro, que hoy día no podemos mirar en América Latina el sudeste asiático y Asia como una de las regiones más dinámicas, tenemos que ser capaces de competir e integramos precisamente para ser competitivos.

Sobre la realidad de nuestra región y especialmente la ALADI, creo que ese objetivo tiene que ser importante y creo que aquí se ha señalado que uno de los elementos importantes es el pragmatismo, la flexibilidad; tomando en cuenta esas distintas formas es como vemos el grado de profundización de esa integración.

También tomar en cuenta lo que aquí se ha señalado, que tenemos distintos grados de desarrollo, de regulaciones en base a las redes de acuerdos que hemos tenido en nuestra experiencia de negociaciones con

terceros países. También es importante precisamente tomar en cuenta en esos medios no solamente el pragmatismo, la flexibilidad, sino que tomar en cuenta esos elementos que aquí se han señalado, que no podemos hacer un análisis de enfrentar y poner en la agenda de un acuerdo de integración solamente los temas tradicionales. Creo que el diagnóstico que se ha dado, que por ejemplo el tema del desafío no es aranceles es lo no arancelario y es muy importante el tema de las tecnologías, o sea, no tener una agenda que incluya lo digital en un proceso como pragmatismo, es un ejemplo que pondría yo, que eso tendría que estar claramente en una agenda pragmática y flexible y posible, donde probablemente todos podamos converger. Porque la convergencia tiene que ser pragmática, no podemos pensar que vamos a llegar a lo mismo.

En ese sentido, por eso destaco el tema de priorizar y la variable como elementos que vamos a ver. Yo creo que definitivamente tenemos que poner en ese estudio elementos que vamos ver, precisamente ese listado de temas que nos permita ver tal vez una agenda un poco más específica y no tan general, insisto, por ejemplo una agenda digital como una agenda que tendría que estar en un ejercicio global que queramos hacer.

Otro elemento importante respecto a los medios, es lo que se ha hablado aquí y quiero resaltar, un poco por la experiencia que hemos tenido en Chile dentro de la Alianza del Pacífico, es la alianza público – privada. Creemos que es la única manera de hablar incluso en ese pragmatismo. Voy a poner un ejemplo específico. En la Alianza del Pacífico, se reunió el sector de cosméticos privados y levantó una agenda para traer a los reguladores y los reguladores discutieron una agenda sobre la petición que hacía el sector privado específico, de manera que se logra avanzar a una negociación pragmática y a establecer una cooperación regulatoria específica, porque evidentemente en las medidas no arancelarias es donde finalmente nosotros podemos avanzar. Creo que ahí queda buscar ese tipo de agenda alianza público – privada, tener un sector privado comprometido, sacando precisamente los elementos que tienen que ser, que nosotros los burócratas tenemos que ponernos a discutir y ver dónde podamos avanzar, me parece que eso es uno de los ejes a destacar.

Y también mezclando un poco entre los objetivos y los medios. Aquí se hablaba, creo que en el fondo de por qué nos integramos. Creo que la idea a tener en cuenta es que en la medida en que nosotros precisamente vamos avanzando y no nos empantanamos en esas agendas tradicionales que hemos tenido de negociación, tengamos una agenda con un alcance lleno de temas y pongámonos a trabajar en la integración en términos

flexibles, creo que podemos avanzar en un elemento que también es superimportante en la integración. En la medida en que avanzamos en mayor integración, tenemos la posibilidad de hacer una región donde para el inversionista, de terceros países, damos mejores condiciones para que no miren nuestros mercados en forma específica como país, sino que como región para poder atraer más inversiones.

Yo creo que ese es un elemento que hay que tener en cuenta, que nosotros hemos tenido en cuenta cuando construimos la Alianza del Pacífico, y es ver cómo en forma pragmática avanzamos en una agenda para dar señales de ser un mercado que avanza y ser el mercado más atractivo para las inversiones extranjeras.

De manera que a mí me parece que esos son los ejes que debemos tener y debe tenerlo en ese estudio. Yo creo que en ese estudio tenemos que incluir no solamente estos temas tradicionales, sino que, insisto, poner aquellos elementos que incluso también se han mencionado, incluso la movilidad estudiantil. ¿Por qué no podemos crear un pool de becas que nos permita eso y no trabajar por años en negociaciones dedicándonos a ver las reglas de origen? Yo no digo que no hay que tenerlo, pero de alguna manera tenemos que hacer en la ALADI una agenda un poco más pragmática de temas específicos que nos va a permitir avanzar mientras se van produciendo los otros fenómenos, los acercamientos que ha habido, lo que se ha señalado, esperar que se consolide un acuerdo Mercosur – Unión Europea, el acercamiento que se produce entre dos ejes como son Mercosur y Alianza del Pacífico, e igual podemos ir avanzando en una agenda un poco más amplia. Muchísimas gracias.

Ariela Ruiz Caro. Agradecer a la Secretaría por la invitación a participar de esta discusión que me parece importante por todo lo que se ha dicho aquí, por los cambios políticos en la economía internacional, por los nuevos cambios económicos, la tecnología, la robótica, las TIC, por el escenario proteccionista que se presenta en el mundo; pero también porque los vecinos en la ALADI, aquellos que no han firmado tratados de libre comercio, por ejemplo, ven hoy en los países de la ALADI nuevos mercados, porque los resultados de los tratados que firmaron tanto Perú como Colombia y Chile no han tenido los resultados esperados. Desde la vigencia de los tratados de libre comercio que se firmaron por ejemplo con Estados Unidos, la balanza comercial de estos tres países ha sido negativa y esta es una tendencia creciente. Por lo tanto, los mercados de Sudamérica y de América Latina se vuelven importantes, entonces.

Y es por esta razón que retomo el documento presentado por la ALADI, puesto que sí es verdad que hace falta perfeccionarlo, uniformizarlo, establecer algunas normas comunes para que pueda tener la transparencia y la practicidad de que nuestros países miren también esos mercados, que no los hemos mirado porque hemos tenido la mirada siempre puesta en los grandes países, pero los grandes países empiezan a cerrarse y empiezan a vendernos bienes suntuarios, bienes de consumo y entonces eso también tiene un impacto en la industria local. Por lo tanto, me parece que es muy importante la propuesta, creo que hay que incorporar temas como los servicios, las compras gubernamentales que están en otros tratados que hemos tenido. Es importante, me parece, tener un régimen mínimo común en la ALADI de propiedad intelectual, por ejemplo el tema de la protección de los datos de prueba para seguridad y eficacia de medicamentos y de agroquímicos. Yo creo que este es un tema fundamental para países que no han firmado todavía un tratado de libre comercio. Entonces, pienso que eso podría ser una referencia, creo que los países que hemos firmado estos tratados y hemos aceptado esta práctica, esta normativa de los datos de prueba por cinco años, podríamos contar cuál ha sido el impacto en los precios de los medicamentos y en el acceso a la salud pública.

También concuerdo en que hay que introducir una agenda digital, todo este tipo de cosas se pueden hacer progresivamente. Yo creo que es fundamental limitarnos a hablar de uniformizar ese piso básico que tenemos dentro la ALADI, además de introducir temas que hemos abierto a otros países, como el tema, ya mencioné, de servicios, compras gubernamentales, que eso puede traccionar la actividad de las pymes por ejemplo. Eso es por ahora.

Javier Gutiérrez. Gracias y voy a tratar de reivindicar a los hombres ahora, quizás dirigiéndome a Félix a las primeras dos preguntas que tú hiciste sobre las diferentes velocidades y cómo asegurar que realmente se cumpla eso.

Quizás me voy a remontar un poco a la intervención de Renato. El norte es fundamental, si no se define un norte común, no es posible que hayan diferentes velocidades; si yo no sé a qué puerto me estoy dirigiendo, no le puedo decir a alguien: muévase un poco más lento, pero todos sabemos a dónde vamos. Sí, el norte es sumamente importante pero aquí entramos en un problema, ¿qué tan específico y qué tan ambiguo puede ser el norte? porque si lo volvemos demasiado específico, en diez años ya no es relevante el norte, puede ser que haya tomado otro rumbo, y si lo dejamos demasiado ambiguo, realmente ¿hacia dónde vamos? Entonces,

tenemos que buscar encontrar ese balance que permita saber hacia dónde vamos pero que nos podamos adaptar a la situación cambiante.

En Centro América tenemos un caso sumamente interesante y es que las decisiones de comercio son tomadas por el Consejo de Ministros de Integración Económica que como órgano colegiado tiene supranacionalidad y las decisiones de ellos son de aplicación inmediata en las legislaciones nacionales. No creo que podríamos llegar a ese nivel de ambición en esta iniciativa pero sí creo que podría ser necesario un comité ejecutivo que pueda actuar de forma rápida para ajustar el proceso o ajustar las necesidades que vayan surgiendo a la realidad que el mundo está teniendo. En los 60, la cuarta revolución industrial, ni siquiera soñaba, por ejemplo el Tratado General de Integración Económica de Centro América es lo suficientemente amplio para que esto se pueda incorporar. Entonces, eso es algo que tenemos que ver.

Finalmente, ¿cómo asegurar que esto funcione? Realmente lo primero que uno puede pensar es un órgano de solución de controversias como tiene la OMC, que si bien es cierto, dijimos que la OMC ya no está siendo realmente un foro de negociaciones, sí se mantiene relevante como guardián de los acuerdos multilaterales y de ello podemos tomar medidas como por ejemplo el examen de políticas comerciales. Ese podría ser un ejercicio que se hiciera dentro de este foro y que analizara las políticas comerciales de los países y ver cómo estas entran en el cumplimiento de ellos.

Mario Cimoli. Hay que leer un poco lo que es el sector privado. Por ejemplo, el tema de lo que tiene que ver la economía digital. La región tiene una ventaja que no la tiene nadie. ¿Saben cuántas empresas de telefónica hay en América Latina? Dos, Telefónica y América Móvil. Si uno quiere bajar el roaming porque es útil bajar el roaming, tiene que reunirse con las empresas y presionar políticamente en bloque para que las empresas bajen el roaming. Pero ¿por qué me interesa negociar con Telefónica y América Móvil? Me interesa negociar con Telefónica y América Móvil porque todos los procesos de e-commerce están sujetos a la infraestructura: seguridad, open data, big data, manejos; o sea tiene un paquete de cosas para poderlo organizar si no, no se podría organizar.

Por lo tanto, en el área digital, que yo estoy muy de acuerdo con lo que se dijo, hay que tener una componente digital, el tema está y tenemos una ventaja porque ¿dónde hay más de dos empresas para hacer esto? Eso

es un tema que yo no sé cómo incluirlo, no es que son todas desventajas, esa es una ventaja que no la tiene casi nadie, poder negociar con dos empresas.

Atención con el tema de las cadenas productivas. No es que uno esté a favor o en contra de las cadenas productivas de valor, pero cuando cambia la tecnología, cuando una cosa se hace de un cierto modo y después se hace en otro, no necesariamente la estructura de una cadena productiva rige. Si a un cierto momento los procesos productivos hacen, como se presentó una impresora 3D, para hacer un producto tengo cinco centros en cualquier parte del mundo y estampan ese producto en otra parte. ¿Qué comercialicé? Bit ¿Tuve la cadena? No ¿Eran servicios o manufacturas? Un poco, servicios y un poco, manufacturas. Entonces, el debate no es las cadenas a favor o en contra, hay que razonarlo a la luz del sistema productivo. Y quiero observar solo una cosa que dijo Enrique que a mí me parece fundamental, que este ejercicio técnico que yo creo que va a marchar y lo vamos a hacer quizás pensando en complementar con algunas partes, pero también tiene que ser un tema de diálogo político, cómo posicionar la región a nivel global. Acá hay una oportunidad muy grande, yo no sé cómo pero lo dijo Osvaldo, cada vez que va a un G20 cada uno de los países habla por su cuenta y no regulan nada, y no proponen nada. . Quiero decir, busquemos esta oportunidad, este proyecto, , que se le dé un corte más político, de llevar la voz de la región en ciertos ámbitos que son fundamentales.

Osvaldo Rosales. Tengo algunos puntos: uno, es efectivo que falta por negociar en materia de desgravación, sin embargo, lo que falta es lo más complejo. Mi sugerencia sería, por favor, no partamos por ahí; si ha costado 20 años, no partamos por ahí.

Segundo, Renato nos colocó el tema del norte y lo puso él con sus mismas palabras pero donde él ponía el signo de interrogación yo pongo el signo de exclamación porque él mismo predefinió el norte. El norte es buscar la reindustrialización de la región en el actual contexto internacional de inserción internacional, de cambio tecnológico, por lo tanto diversificar exportaciones agregándole conocimiento, valor, tecnología, y también reindustrializar nuestros recursos naturales. Eso significa aplicar tecnología a minería, agricultura, forestal, etcétera, desarrollar estas cadenas de valor subregionales vinculando estos recursos con manufacturas y con servicios. Yo creo que eso es un título y ahí cada país se apega en virtud de sus políticas públicas, pero eso en mi opinión genera un norte razonable.

Tercer punto, liderazgo político. Quiero recordar que en el año 2005 los presidentes de América del Sur en aquel organismo que se llamaba Comunidad Sudamericana de Naciones le pidieron a la ALADI, a la CAN y al Mercosur que hicieran un trabajo de convergencia de los acuerdos comerciales. Ese trabajo se hizo, la CEPAL hizo algunos comentarios sobre ese trabajo, enriqueciéndolo, aportando, tratando de aportar, y nunca hubo cinco minutos para que estos organismos pudieran exponer frente a los presidentes el fruto de ese trabajo.

Y cuarto, y con esto termino, se insinuó por ahí que el TPP o los acuerdos similares podían ser un buen punto de referencia. Yo quiero avalar aquello pero introduciendo una distinción. Si uno examina los tópicos del TPP, hay temas funcionales a la lógica de cadenas de valor y cambios tecnológicos en los cuales se podría avanzar, y hay otros que son temas no estrictamente comerciales, que no necesariamente habría que colocarlos en esta agenda nuestra, que son justamente propiedad intelectual —el tema que Ariela mencionaba—, el tema de la disputa inversionista – Estado que ni siquiera Europa está dispuesta a aceptar y Europa está buscando promover un acuerdo multilateral de inversiones y la región creo que podría sumarse a aquello; y el otro tema es servicios financieros. O sea, no es el TPP en su conjunto pero sí hay capítulos de bienes particularmente y otros que potencian sinergias, bienes, servicios, inversión que bien podrían ser materia de estudio, pero dejando afuera aquellos temas no estrictamente comerciales. Gracias.

Félix Peña. Muchas gracias a todos.

Yo he anotado cuatro conclusiones principales que yo extraigo, que yo como moderador saco y una recomendación práctica que haré al final.

La primera conclusión con la clarificación que hizo Osvaldo viene del planteamiento que hizo Renato, definamos un norte, ¿qué queremos? Pero yo agregaría algo más ¿qué queremos y qué podemos? La mayor parte de las deficiencias en la programación y estrategias nacionales de inserción internacional que normalmente se dice qué querés, pero muy pocas veces se dice qué puedo, lo cual hace que sean posiciones a veces voluntaristas.

En segundo lugar, convergencia. Acá se dijo algo muy importante, varios de los que hablamos planteamos el tema de la convergencia, pero yo creo que uno de los puntos centrales es si la convergencia o las convergencias posibles van a ser hacia abajo o hacia arriba. Por eso también es algo importante a la hora de concretar cosas.

En tercer lugar, se habló mucho de flexibilidad, de coordinación flexible, etcétera y también se habló algo menos quizás de previsibilidad, esto es hasta qué punto mucha flexibilidad, porque entonces el que tiene que hacer la inversión, sea público o privado, poner su plata o la plata del Estado para producir en función de ese acuerdo no lo hace si lo que le han prometido como acceso a mercado es tan flexible que puede o no cumplirse. A veces hemos escuchado quizás hemos practicado la expresión «hermano y... siento mucho, se cumple en lo posible» Entonces el que va a hacer la inversión dice «entonces invertí vos, tu plata, porque yo no la invierto». Y eso significa no solamente inversión, significa empleo, es decir, si no hay inversión, no hay empleo.

Y finalmente, la cuarta conclusión de las muchas que yo anoto es el tema de la participación social,. Es decir, cómo logramos hacer una agenda de temas que pueden penetrar en la realidad en las que participen aquellos que quieren y pueden participar, no tienen por qué ser todos, y que además tenga legitimidad social, es decir que de alguna manera refleje lo que viene de las bases, de abajo, de todos los abajos que tiene cualquier sociedad.

Esas serían mis conclusiones, creo que cada uno de ustedes tiene también las conclusiones que ha extraído, así que podríamos interrumpir aquí pero quería hacer la recomendación práctica final. Y la recomendación práctica sería que cada uno de nosotros le podamos aportar a la Secretaría General en los próximos días una, no más de dos carillas con las conclusiones que nosotros sacamos de lo que es prioritario en la agenda, que nosotros llevaríamos adelante si estuviéramos en el lugar de la Secretaría. Y sobre todo, segunda carilla, el cómo, es decir, si tal es tu prioridad, ¿qué concretamente sugieres hacer en tal prioridad? Me permito solamente agradecer a Javier sus dos intervenciones porque nos ha ilustrado mucho de cómo se hace en Centro América estas cosas y creo que eso es tremendamente útil para nosotros. Muchas gracias.

IV. Profundización de la cooperación e intercambio de experiencias entre los países de América Latina

Medioambiente y comercio, movilidad ciudadana y laboral, promoción del comercio, comercio electrónico, tratamiento de asimetrías, facilitación del comercio, entre otros.

Moderador: Enrique Iglesias

Enrique Iglesias. Quisiera plantear dos a tres temas para que podamos profundizar algunos aspectos de lo que se discutió en la mañana de hoy y después que le prestemos atención a las preguntas que nos ha formulado la Secretaría. Tenemos que de alguna manera reaccionar al documento de la Secretaría General que, como hemos dicho, es un muy buen documento y tiene algunas preguntas que sería bueno que se inspiraran para tomarlas y de esa forma apoyar y enriquecer al trabajo que ha hecho la Secretaría.

Con respecto a los temas generales, a mí me gustaría mencionar dos o tres temas que me llamaron la atención por la importancia y por la forma en que fueron presentados.

Uno es todo este tema de que estamos entrando en una nueva agenda de la integración. Me gustaría dejar eso como un tema para el debate pero, le voy a solicitar a Rubens que se explique un poco más sobre la nueva agenda.

Lo segundo es que me gustaría que hiciéramos un poco más de expansión sobre el tema China y América Latina, en un acuerdo donde podemos hablar de unas relaciones más de tipo institucionalizado, qué significaría, a ver si Barthesagui que mencionó ese tema pudiera avanzar un poco más.

Y le pediría a Osvaldo que nos hable un poquito de toda esta idea, de lo que significa en el fondo una posible posición común, qué hacemos como América Latina frente a las tendencias que se están insinuando con respecto a un nuevo proteccionismo, cuáles son las oportunidades sobre la cuales podríamos incidir.

Me gustaría empezar con esas tres preguntas y luego invitaría a que fueran repasando un poco las preguntas que hizo la Secretaría para poder enriquecer el trabajo que han hecho.

Entonces, lo primero, Rubens podrías hablar un poco más de qué es para ti la nueva agenda de la integración.

Rubens Barbosa. Creo que la primera cosa que hay que reconocer es que una de las consecuencias de la globalización es la regionalización, hay una tendencia a acuerdos de entendimiento regionales. Vemos lo que pasa en Asia, lo que pasó en Europa, en América del Norte, y aquí en la región estamos con grupos regionales pero no estamos pensando cómo ellos piensan en términos de integración regional.

Creo que otro aspecto importante en la nueva agenda de la integración es la proliferación de los acuerdos bilaterales y regionales, mega acuerdos. Ahora con Trump hay una incertidumbre sobre el futuro del TPP. Creo que esos acuerdos son muy importantes porque son acuerdos negociados fuera de la OMC; hablamos de la crisis del multilateralismo en todas las áreas y una de las más graves, a mi juicio, es la OMC. Creo que el rol de negociación comercial en la OMC está prácticamente perdido, no veo cómo la OMC va a recuperar su papel como negociador multilateral porque los países desarrollados no quieren seguir discutiendo sin perspectiva de un entendimiento global, multilateral. Son 160, 170 países, muy difícil llegar a un acuerdo.

Entonces, de estos acuerdos, la gran novedad en la negociación comercial —estamos hablando de negociaciones comerciales— creo que es esta tendencia de negociaciones bilaterales, regionales. Como mencioné, si uno entra en el sitio web de la OMC, se ve que hay más de 400 acuerdos firmados y notificados en la OMC y, con excepción de Chile y México, aquí en la región los países tienen poca actividad. En el caso de Brasil porque pensamos que la negociación multilateral era la única que interesaba y nos quedamos ahí, pendientes de la Rueda Doha, que no salió y no va a salir. Entonces, esto se debe al debilitamiento de la OMC y la proliferación de nuevos acuerdos que generan desafíos muy grandes para todos los países.

Estas reglas que podemos encontrar en los acuerdos que la Unión Europea firmó con muchos países, el último ahora con Canadá, este acuerdo del TPP y otros que Estados Unidos firmó, con Corea por ejemplo, a mi juicio son de referencia, serán los parámetros que van a orientar las negociaciones futuras. Este es un gran desafío porque no creo que la negociación de Mercosur, como pasó con los países de la Alianza, tuvieron que aceptar las reglas. Los tres países que negociaron con los otros nueve en Asia siguieron el mismo patrón y ahora esta cuestión de las nuevas reglas tiene un componente importante porque muchas de estas reglas validan primero al consumidor, son estándares nuevos y esto tiene repercusión. Y después la manera como fue negociado, todos los capítulos de estas reglas que mencionamos tienen algunas reglas generales, las normas técnicas por ejemplo tienen un párrafo sobre la transparencia, las reglamentaciones internas de los países tienen que ser negociados con los otros. Esto acá, en América del Sur por lo menos, hay una cuestión de soberanía o cómo vamos a enfrentar este desafío, es algo muy serio, el tema de la propiedad intelectual, inversiones, las reglas que están en estos acuerdos en muchos casos no tienen correspondencia interna en la legislación de los países.

Empezamos a hacer una comparación con Brasil y muchas reglas son compatibles pero otras no, pero también hay una flexibilidad porque los países —Chile, México, Perú— negociaron formas de ajustes, preservando la legislación interna y, en el caso de Brasil, tenemos otro desafío muy grande. Ustedes saben que en la OMC la función de solución de controversias sí está; la Unión Europea y Japón están contestándonos la política industrial brasileña para el sector automotriz y el sector de información, tecnología de la información. La presunción es que dependiendo del resultado del panel, vamos a tener que cambiar la política. Entonces es un gran desafío que las reglas internacionales están cambiando y los países tienen que ajustarse.

A mi juicio —estoy siguiendo muy de cerca este tema— estas nuevas reglas van a ser las reglas que estarán en los otros acuerdos y si todos nuestros países —como lo hicieron Chile, México, Perú— queremos juntarnos a estos movimientos o negociar con las reglas de última generación, tenemos que enfocar estos problemas de manera distinta.

La integración en términos tradicionales, a mi juicio, terminó. Nosotros tenemos que enfocar esta nueva agenda de negociaciones comerciales porque hasta ahora la negociación tradicional acá en la ALADI y en el comienzo del MERCOSUR; hasta ahora en el MERCOSUR la prioridad era la desgravación arancelaria, esta era la prioridad, el control en las fronteras. Hoy no, estas reglas no tienen nada que ver con desgravación arancelaria, tienen que ver con políticas internas de los países. Cuando habla de propiedad intelectual, de inversión, compras gubernamentales, las reglas que están vigentes hoy en los acuerdos de Estados Unidos o Europa interfieren directamente con las políticas internas de los países y ¿cuál de nuestros países acepta esto hoy? En el caso de Brasil creo que habrá resistencias en algunos segmentos industriales. En la prensa, en economistas, está la percepción de que esto tiene que ser estudiado y que si se quiere ingresar —porque estamos fuera, Brasil y el Mercosur están aislados hoy de las negociaciones comerciales— si queremos entrar en ellas, tenemos que verificar exactamente cuál es esta agenda, qué quiere decir esta agenda, cuáles son los impactos internos de esta agenda en las políticas domésticas. No son más medidas de desgravación que tienen que ver con aranceles en el control de fronteras, son medidas nuevas y un nuevo enfoque de la negociación comercial, y todo eso se hace fuera de la OMC, no es una negociación multilateral; cuando se ponía la cuestión de avanzar con el ritmo más lento, hoy no se pone esto. Hoy si uno quiere hacer un acuerdo importante con Europa o Estados Unidos no tiene solo que firmar abajo, tiene que negociar esto, como hicieron Chile, México y Perú, negociaron.

Muchas de las políticas internas de Chile, de México y de Perú fueron preservadas. En la cuestión de las estatales por ejemplo, CODELCO esta fuera, no entró; PEMEX no está en el acuerdo, hubo excepciones, pueden mantener las reglas internas, pero esto tiene que ser negociado y, como mencioné en las normas técnicas, subsidios, antidumping, reglas sanitarias, fitosanitarias, cada vez que cambian tiene que ser negociado con los países que firman estos acuerdos. Entonces, es un cambio, a mi juicio, brutal. En el caso de Brasil —no puedo hablar por otros países— nadie está siguiendo esto, es un problema serio y ahora, en el caso del Mercosur, la retórica oficial es que esa realidad, porque ya empezaron las conversaciones preliminares con Japón, con Europa estamos empeñados, con Corea, con Japón; y si Mercosur quiere hacer un acuerdo serio con Corea tiene que ajustarse a esas nuevas reglas.

Esta es la nueva agenda que tiene muchas implicaciones porque incide sobre las políticas internas, las políticas domésticas de los países y no sé si los empresarios, si los gobiernos están al tanto. En el caso de Brasil puedo decir que pocos siguen y tienen idea de las implicaciones que esto va a generar en las políticas domésticas, estamos con el discurso que vamos a ampliar y realmente cambió en los últimos meses la política de negociación comercial, cambió el discurso de apertura, de ampliación de la negociación comercial, la situación argentina cambió también, y ahora Brasil y Argentina están con la misma dirección. Paraguay y Uruguay también están en esto. Entonces, cambió el ambiente dentro del Mercosur en términos de negociación comercial pero no veo, por lo menos en Brasil, una preocupación con las implicancias de estas nuevas reglas, de esta nueva agenda, porque esto no será negociado multilateralmente, será negociado bilateralmente. En Estados Unidos ahora la posición oficial es que será bilateral.

En el caso del TPP creo que van a avanzar en la negociación sin Estados Unidos; Japón y los otros países van a firmar este acuerdo. Entonces las reglas que hoy están pendientes de aprobación en el TPP van a ser aprobadas por los Congresos y el primero es Japón, el Congreso ya lo reconoció y van a firmar el acuerdo sin Estados Unidos. Entonces es un cambio brutal de la expansión internacional en la cuestión de negociación comercial.

Enrique Iglesias. Gracias, Rubens. Dos comentarios o preguntas. En esas negociaciones, los Europeos empezaron a negociar y hubo un movimiento social en todos los países muy fuerte contra este tipo famoso del norte así que son áreas negociables; Europa no aceptó y había

oposiciones muy fuertes organizadas por los partidos políticos de manera que el tema está abierto a la negociación.

Lo segundo, lo que refiere —realmente genera preocupación— la visión de la OMC es un poco un réquiem, un Te Deum sería mejor, pero ¿qué significa en la práctica esto?

Rubens Barbosa. Para países como nosotros, países en desarrollo, es un desastre porque las reglas multilaterales eran una garantía de que iríamos a ser protagonistas en la negociación; en el caso de Brasil ahora es un *rule taker*, no un *rule maker*, no hacemos las reglas.

De las dos o tres funciones que tiene la OMC creo que la única que va a ser preservada es el mecanismo de solución de controversias, esto todavía sigue. Pero si Estados Unidos impone algunas reglas, si es *border tax* que quiere imponer, si esto sale porque hay controversia en que salga, pero si sale, será cuestionado en la OMC y Trump dijo que si la OMC cuestiona ellos se van; él puede decir esto pero nosotros no podemos decirlo. Entonces, la única función importante que va a ser preservada a mediano plazo es la solución de controversias y una cuestión que está abierta y debe ser discutida, es si las nuevas reglas negociadas fuera de la OMC pueden ser sujetas a la decisión del mecanismo de solución de controversias. Es un problema, porque si uno entra en un acuerdo con Estados Unidos y con Europa y si tiene un problema, porque en estos acuerdos, en los capítulos, hay un mecanismo de solución de controversias entonces no es que van a recurrir a la OMC, ya está previsto cómo resolver los problemas. Ahí creo que es discutible que la OMC pueda, si alguien se lo pide, decir algo sobre las nuevas reglas, pero no hay certeza.

La cuestión de la cooperación técnica en la OMC va a seguir pero la función de negociación que era la más importante, el monitoreo de los acuerdos comerciales, esto terminó porque Canadá y Unión Europea no van a enviar información a la OMC; el TPP no tiene obligación de brindar información a la OMC tampoco. Entonces, la situación para nosotros, si realmente ocurre esto es complejo. Hay gente que cree que se puede, que puede volver, pero en términos de negociación comercial para mí será una sorpresa si la OMC consigue mantener su capacidad. Hay acuerdos plurilaterales que no son permitidos por las reglas de la OMC, pero se firmó uno de facilitación de comercio y hay tres en camino, uno de servicios, otro de medio ambiente y otro de tecnología. Estos tres acuerdos están siendo tratados en la OMC, pero no es la OMC que los negocia son los países miembros. Así que la cuestión de los acuerdos plurilaterales puede ser una solución, quizá se pueda mantener esto en la OMC, pero la facilitación de

comercio y estos otros tres no están siendo negociados bajo la autoridad de la OMC, entonces eso realmente es una situación muy complicada para todos los países en desarrollo como nosotros.

Oswaldo Rosales. Gracias, Enrique. Voy a partir por la pregunta que me hiciste y voy a tocar algunos de los puntos de Rubens. ¿Qué puede hacer la región frente a un escenario internacional probablemente algo más proteccionista que el que conocemos? Ahí lo primero que destacaría es que lo de Trump es todavía algo por verse. De hecho, estaba revisando un artículo que escribí el 21 de diciembre, día muy importante para mí porque estoy de cumpleaños, faltaba un mes para que subiera Trump y detecté doce puntos claves en el vínculo económico-comercial de China-Estados Unidos que eran agenda futura de problemas. De esos, ya hay dos que han desaparecido. Recuerdan que el primer tema, la madre de los temas para China es la política de una sola China, que Trump amenazó, la borró con el codo. Segundo, la manipulación cambiaria y que venían las penas del infierno; en abril el Tesoro emitía un informe anual donde claramente los datos, el Tesoro tiene 3 indicadores y China incumplía 2 de ellos para ser catalogado como manipulador cambiario, y la visita ahora de Xi Jinping a Estados Unidos con apertura en carne, con apertura en cereales, se abonaron las relaciones y ahora, con los arquetipos típicos de Trump, la relación con China es estupenda, es maravillosa, es genial.

Entonces, yo no sé si efectivamente eso se va a concretar o no. Hoy día la principal amenaza tiene menos que ver con el comercio de bienes que con la reforma tributaria que eventualmente quiere realizar, porque esa reforma tributaria ordenaría estrictamente los contenidos de la OMC y por lo tanto, habría condiciones para que los países pudieran protestar ante la OMC y todo aquello.

Existe la impresión, de acuerdo a lo que uno lee en la prensa internacional, de que hay una pugna entre el equipo más proteccionista de Trump en este ámbito y un sector un poquito más semiortodoxo. Creo que en lo que va transcurrido hasta ahora, el sector más proteccionista está perdiendo la batalla. Recordemos que uno de los tres, Peter Navarro, considera que China es la madre de todos los problemas habidos y por haber en el mundo y es la causa básica de la declinación norteamericana y, por lo tanto, hay que darle con tutti. Bueno, hasta ahora no está ganando.

13de una delegación empresarial de 150 empresas y dos bancos, uno de ellos el JPMorgan, estuvieron 10 días en China, en Beijing, Shanghái y otras ciudades haciendo acuerdos de negocios. Se va la delegación de Estados Unidos llega el Rey de Arabia Saudita y firma convenios por 60 mil

millones de dólares. Se va el de Arabia Saudita y viene el Primer Ministro de Israel y durante dos días el foro de innovación China-Israel, el primer ministro de Israel acompañado de 8 ministros y 200 empresarios.

Entonces uno dice ¿y América Latina? ¿América Latina cree que es la novia más atractiva de la fiesta?, ¿cree que nos van a venir a buscar? Los chinos no tienen tiempo y están atosigados de ofertas de inversiones, de negocios posibles y además, y esto tampoco lo hemos entendido en la región, la iniciativa *One Belt, One Road* es de una escala colosal; yo me atrevería a decir que hoy día lo más importante que está pasando en el mundo es la iniciativa *One Belt, One Road*. El 14 y 15 de mayo se realiza la cumbre *One Belt, One Road*, hasta ahora hay 24 jefes de estado que van a participar y, no quiero marearlos con los números involucrados pero la cantidad de recursos de inversión de banca china, de banca asiática, de banca europea que potencialmente se pueden articular en torno a obras de infraestructura.

Ustedes saben que *One Belt, One Road* es un cinturón por arriba que es una vía ferroviaria y, por el sur, que es marítima, pero que cubre buena parte de Eurasia, de Europa y del norte de África y la parte sur de Asia. Es una iniciativa colosal, como los chinos tiene la cosa simbólica ellos tienen ya estipulado que la iniciativa estará plenamente operativa nada más que en el año 2049 ¿Cuál es la gracia de este año? Que se celebran los 100 años de la fundación de la República Popular China.

La cantidad de recursos que están involucrados permiten decir que esto es el acuerdo de libre comercio más importante que se está gestando, mis alumnos dicen que no es acuerdo de libre comercio; no, no lo es, pero va a generar mucho más comercio que cualquier acuerdo de libre comercio porque además está acompañado de proyectos específicos de infraestructura y detrás de eso está el Banco Asiático de Inversión e Infraestructura, recordemos que está Inglaterra, está Alemania, está Francia, Italia y una cantidad interesante de países participando, está además el Banco BRICS.

Claro, uno dice «pero eso es tan ajeno a América Latina, estamos tan lejos». Mirá, si lo ves así, no estás entendiendo nada del mundo. En mi opinión América Latina tiene que estar presente ahí, tiene que estar. Y veamos cuál es el tipo de negocios que se están dando, cuál es el tipo de articulación productiva, cuál es el tipo de negocios tecnológicos. Y desde ese punto de vista, insisto en el punto inicial de mi presentación, ningún país latinoamericano por sí solo puede ser un actor importante en ese ámbito, necesitamos más espalda y desde ese punto de vista todo lo

que hagamos en integración regional va en el correcto sentido y, por lo tanto, avanzar en esa agenda de cooperación con proyectos simbólicos que ayuden a nuestra integración, que fortalezcan las vías de comercio América Latina-Asia Pacífico, de infraestructura, energía, etc., me parece de la mayor relevancia, pero ojalá que sean parte del acuerdo interno nuestro. A partir de ahí, negociar con los chinos porque de otra forma los chinos definirán qué hacer, si es que les interesa, porque la verdad que tienen tanto trabajo con la iniciativa *One Belt, One Road*, que legítimamente nos pueden decir: «mire, lo de América Latina esperamos que ellos se pongan de acuerdo, esperamos que nos hagan una propuesta atractiva y ahí habrá que ver qué pasa con América Latina en diez años más». Creo que hay una urgencia de decisión en ese plano.

Por último, me parece importante destacar el diálogo con banca china, con quienes manejan los fondos de cooperación, con la propia Cancillería. Me pareció percibir una cierta perplejidad de China respecto de América Latina, perplejidad porque América Latina no responde las propuestas de cooperación, perplejidad porque su estrategia de inversión, que privilegió recursos naturales y acuerdos Gobierno a Gobierno, no les parece estar dando resultados.

Lo que está pasando —hay que decirlo con todas sus letras, a mí me lo dijeron así— con Venezuela le complica mucho, y lo que está pasando con Brasil también. Y hay que decirlo también, durante muchos años para el Gobierno chino América Latina era Brasil y poco más. Entonces, ahí hay una especie de reflexión respecto de cómo pararse frente a una América Latina que parece no estar respondiendo al modelo con el cual ellos ingresaron.

Allí creo que hay espacio porque, en función de la lógica de la inversión extranjera china, si uno la examina, hay un patrón muy diferenciado; la inversión extranjera en África, y en menor medida en América Latina aunque también tiene el mismo patrón, es básicamente en recursos naturales y empresas estatales. Pero si uno mira la inversión china en Estados Unidos y en Europa, esta inversión es, primero, privada y, en segundo lugar, en manufacturas y en tecnología avanzada.

Esto quiere decir que más temprano que tarde ese mismo patrón se va a dar en América Latina, entonces por qué no apresurar ese tránsito a partir de propuestas específicas, proyectos específicos, en que sean esas empresas privadas chinas las que puedan ir participando en obras de infraestructura, en inversión, en manufactura, en servicios. Concluyo este punto.

Y el último punto y final, de nuevo motivado por lo que plantea Rubens, la posibilidad de renegociar el TPP. No estoy seguro de si en este momento la probabilidad de eso está más cerca de uno o de cero, digamos 0,6 puede ser. En la medida en que se pueda renegociar creo que hay punto obvio y es que un acuerdo con Estados Unidos o sin Estados Unidos no es lo mismo, obviamente. Pero si no está Estados Unidos, habrá que renegociar el acuerdo porque muchos de los puntos básicos que allí se metieron son presión de Estados Unidos y por lo tanto, y eso lo planteé como titular en la intervención de la mañana, seguramente habrá muchos países dispuestos a retirar lo que acordaron en materia de propiedad intelectual, retirar lo que acordaron en materia de disputa inversión-Estado y ahí colgarnos de la propuesta europea de definir un marco multilateral, de gobernabilidad de las inversiones y también retirar aquella parte de servicios financieros que ponen restricciones en materia de balanza de pagos.

En cualquier caso, si uno hace la comparación de lo que eran estos capítulos de propiedad intelectual, de servicios financieros, de inversión, mi opinión —y yo fui el Jefe negociador del TLC de Chile con Estados Unidos— es que el TPP generaba más holguras que los acuerdos anteriores, por la propia presión en el Congreso norteamericano y por el hecho de que Estados Unidos negociaba frente a once uno por uno, de manera que hay que tomar este acuerdo con esa doble visión. Y en la medida en que ese acuerdo se renegocia y que, por lo tanto preserve, todo aquello que en ese acuerdo va en línea con las necesidades del cambio tecnológico y de las cadenas de valor y deje fuera lo que son las presiones corporativas del lobby norteamericano, en esa medida la probabilidad de que China sea parte del TPP crece, y ahí estaríamos hablando de otro acuerdo, que haría el vínculo transpacífico pero que ahora incorporaría a China como un actor importante y en ese América Latina puede jugar un rol importante. Gracias.

Ignacio Bartesaghi. Complementar un poco lo que decía Osvaldo de China y hablar un poco del TPP.

Me parece que es probable que el TPP termine en algo nuevo. Lo comparto, no sabemos todavía qué va a pasar, creo que ahí es clave Japón, es el gran golpeado de todo esto. Entonces, Japón, México que había hecho una renegociación indirecta del NAFTA favorable atrás del TPP, y ahora estamos en un escenario bastante complicado. Creo que esa parte de las disciplinas allí están, se abre una oportunidad, comparto, en quedarse con lo mejor del TPP, intentar en definitiva plantear nuevos capítulos, los más sensibles, propiedad intelectual claramente es uno, y ahí se podrá abrir el nuevo escenario de China. Yo no visualizo que China entre en el TPP actual porque habría que revisar mucho más que esos capítulos que mencionó

Oswaldo para que China hoy pueda entrar. Pero sí imagino a una China cerrando un RCEP como base y abriendo una negociación quizá en APEC quizá un poquito más amplia, como paso intermedio.

Y ahí devuelta, es momento de posicionarnos frente a China. ¿Por qué? Porque si uno analiza la historia de los últimos años de China con América Latina tenemos una primera etapa muy política, después aparece una etapa muy vinculada con la explosión comercial y después China empieza a los acuerdos comerciales, tímidos todavía porque son pocos los que tiene con la región, y le está dificultando cerrar más porque está con problemas con Colombia y está esa posibilidad de Uruguay que también es muy compleja.

Pero abre una nueva etapa de relaciones que tiene que ver con cooperación y ahí me parece que es donde hay un espacio para América Latina. A mí me parece insólito también que no se pueda plantear una posición común con China. También debo reconocer que me parece un poco ambicioso pensar que ese posicionamiento conjunto podría ser en el marco de la CELAC; me parece que es más razonable pensar en posiciones subregionales para relacionarse con China y no algo tan amplio en el marco de la CELAC, pero de todas formas es un marco que está, que está formal, hay una reunión prevista, que hay una declaración, que hay un plan de trabajo más impuesto por China que por nosotros porque lo tienen muy claro y donde se abre una nueva etapa.

A mí también me han dicho muchas veces en China esto que comentaba Oswaldo, me da la sensación de que China quiere un cambio de posición con respecto a América Latina, quiere pasar a un plano más de cooperación, se arrepiente de algunas estrategias nacionales que siguió con algunos países, está preocupado con eso, y quiere algo de más largo plazo y cambiar un poco esa relación. Ahí se abre una gama de cooperación que para la agenda latinoamericana es viable y posible, y es posible en el marco de la convergencia Alianza del Pacífico-Mercosur por ejemplo. Lógicamente ya China tiene un papel muy importante en la financiación pero el papel que puede cumplir en infraestructura es clave. Los intercambios empresariales van en aumento, los institucionales. Todo el tema de seguridad alimentaria para China y el papel que tiene América Latina ahí, la innovación, energía, servicios, la complementariedad que hay en servicios, porque tenemos mucho para dar en América Latina en servicios con respecto a China. Entonces, creo que ahí se impone algunas definiciones, la cooperación política por ejemplo. Estábamos hablando hoy de mañana de cómo hacer que América Latina cumpla un rol mayor en el escenario internacional, compartiendo algunos puntos de la agenda global con China creo que es

uno de los caminos, creo que ahí hay una potencialidad enorme y que no nos estamos dando cuenta de cómo atenderlo.

Y después comparto 100% lo que decía Osvaldo vinculado a la ruta de la seda marítima, terrestre o como quiera llamarse, esto es una realidad. Cuando uno discute esto en el ámbito académico, que es donde yo estoy, no me canso de encontrar académicos que no creen en esto y te siguen diciendo esa famosa frase de «cuento chino». Esto no es un cuento chino, uno repasa las inversiones que ya hay concretadas en África, Pakistán, no es un cuento chino, ya hay miles de millones de dólares en curso y mucho de ello concretado. Esto de la ruta de la seda marítima no es un cuento chino. Entonces creo que acá es donde tenemos que posicionarnos respecto a esto para ver realmente en qué podemos beneficiarnos. Lógicamente que ahí hay una agenda de cooperación amplia, que es un poco lo que se pensaba discutir ahora, que podemos avanzar en América Latina y que se necesitará voluntad política para hacerlo pero me parece que podemos avanzar. Mientras no avancemos las estrategias de China van a seguir quebrando lamentablemente algunas estrategias subregionales porque si China viene y plantea un tren de acá a acá y no está definida la estrategia regional por supuesto que eso puede tener efectos muy negativos.

Y lo otro que me parece muy interesante es seguir un poco más el tema del RCEP pero no necesariamente como una tendencia solo de mega bloques, sino lo que está pasando en el RCEP tiene mucho que ver con esta batalla de cómo se produce o cómo se comercializa actualmente y cómo esos desafíos pueden ser en el futuro. Eso me parece, Enrique, que es lo importante.

A nivel subregional, por lo menos, tiene que existir una política de agenda de cooperación con China y tenemos que reaccionar y me parece insólito que todavía no podamos tener, aunque sea, una reacción a su último libro blanco, porque realmente nos viene diciendo China lo que quiere hacer con América Latina. Sé que hay dificultades, sé que son difíciles las asimetrías, sé que todos los países tienen sus problemáticas pero creo que hay una agenda muy positiva en que se puede avanzar.

Respecto al punto de los nuevos temas, un poco me llama la atención, —no sé si Félix hablará también de eso— la visión de Rubens me da la sensación de un Brasil menos involucrado en estos temas de lo que uno quisiera. Lógicamente, y vuelvo a los liderazgos y todo tiene que ver con esto, sin un Brasil más activo será muy difícil posicionarnos con China, será muy difícil pensar en este acuerdo. Entonces apuesto a que realmente avance la negociación Mercosur-Unión Europea porque eso sería el piso

de un Brasil más comprometido y para poder equilibrar, estar todos más o menos en una misma línea, para poder empezar a discutir otras cosas.

Ahora, si no sale el acuerdo Mercosur-Unión Europea y si México no se involucra mayormente en que la Alianza del Pacífico sea lo que pretende ser, veo muy difícil discutir estos temas en profundidad y nos vamos a quedar con una agenda bastante light. No digo a esta altura del partido que lo light sea mala palabra porque creo que hasta un Mercosur-Unión Europea light o hasta un Doha light es mejor que nada, no digo que sea mala palabra, pero tenemos que tener bien en claro estas dificultades de liderazgos que pueden afectar mucho los proyectos que estamos discutiendo.

Enrique Iglesias. Le voy a dar la palabra a Félix pero antes me gustaría hacer una anotación frente a las dos exposiciones. Creo que en todo esto estamos pensando en lo que significa el papel de China que claramente está siendo uno de los grandes ejes del futuro de la humanidad y creo que lo único que quisiera notar es que hay problemas subyacentes en la economía china que tampoco se pueden ignorar en este momento.

Como ustedes saben, la economía china está pasando por un momento de falta de confianza, hay una salida de capitales muy importante, un trillón de dólares no es poca cosa en un año, las reservas pasaron de 4 a 3 y en este momento hay dificultades para sacar plata e incluso para invertir afuera de las empresas. Hay problemas financieros agudos. Lo que pasa es que las estadísticas son más controlables pero en el fondo el cambio del modelo chino hacia una economía más orientada a la distribución interna del ingreso y privilegiar menos lo exterior creo que está teniendo su costo de confianza y al mismo tiempo ¿hasta cuándo es posible sostener estas inversiones con dicho volumen?. Creo no deberíamos apostar a esto como un fenómeno de esta magnitud, siempre se da pero creo que en este momento las propias inversiones de China hacia afuera se le están haciendo más difíciles, es un problema que lo viene anunciando el Fondo Monetario.

Independientemente de eso, lo que se recoge de estas dos expresiones, me gustaría luego invitar a que se comentara —le doy la palabra ahora a Félix— pero realmente son de las cosas que tenemos que discutir en América Latina, para qué sirve realmente un esfuerzo de concertación de posiciones en los esquemas de integración; ese es el mundo que se viene y creo que es muy importante que esto que cada uno discute en sus países internamente pueda formar parte del diálogo al que invita un poco este tipo de encuentro.

Félix Peña. De este último punto, ajustándonos al tema de esta segunda sesión, de por qué profundizar la cooperación entre nuestros

países, lo podemos colocar de otra manera que sería ¿qué tipo de incentivo tenemos para trabajar juntos en el plano internacional? Y quisiera referirme brevemente a tres planos que han sido mencionados recién, que de alguna manera son probablemente muy buenos ejemplos de donde tenemos que aterrizar ventajas y desventajas de trabajar juntos, luego cada país tendrá que sacar sus conclusiones, de acuerdo a lo que hemos estado hablando también esta mañana.

Yo diría que el primer plano es el de la OMC y creo que esto requiere una cierta precisión en el diagnóstico de lo que está pasando con la OMC. Digo cierta precisión en el diagnóstico porque no se trata solamente de que la OMC se ha vuelto irrelevante desde el punto de vista de lo que es la parálisis de la Ronda Doha, creo que muy poca gente se acuerda de la Ronda Doha, no es un tema que esté perturbando demasiado. Y al mismo tiempo comparto la posición de los que dicen: no les vamos a regalar además a los países más industrializados el tema de la Rueda Doha, cuando no han aflojado nada y cuando les ha fracasado rotundamente y ruidosamente el plan que habían montado para superar la OMC, cruzado fundamentalmente por el Transatlantic Trade and Investment Partnership y por el TPP.

Basta leer —todos nosotros lo hemos leído, imposible no leerlo— a Richard Baldwin para tener bien clara cuál era la idea, y si no hemos leído a Richard Baldwin y no tenemos clara cuál era la idea les recomiendo fuertemente leer el artículo 4 del capítulo 30 del TPP; es una cosa pesada, aburrida, son cientos de páginas —no creo que muchos de ustedes hayan leído eso a las 3 de la mañana cuando no pueden dormir, no lo recomendaría— pero responde a la pregunta de quién puede ser miembro del TPP. Porque la pregunta de quién puede ser miembro del TPP cuando la formulé en alguna reunión en la CEPAL con gente de los 3 países latinoamericanos miembros del TPP la respuesta fue algo así como «obvio, los países de la región del pacífico, es Trans-Pacific Partnership», pero cuando lees un poco lo que dice el artículo 4 del capítulo 30 del TPP llegas a tener claro por qué o uno de los porqués de la falta de transparencia en la negociación del TPP y por qué el texto no se debería de haber conocido sino hasta después de su firma, que es cuando dice «pueden ser miembros del TPP los países del APEC o cualquier otro país del mundo que sea aceptado por los países del TPP» ¿Qué quiere decir esto? Que el TPP era visualizado literalmente como una forma de superar la OMC.

Ahora, eso hoy en día creo que nadie puede creer seriamente que va a volver a plantearse, por lo menos en esos términos. Pero el problema en este momento de la OMC no cruza por ahí tampoco, el problema es que el principal país de la OMC, el que redactó las reglas de la OMC, los

Estados Unidos, está diciendo a través de la página web del Departamento de Comercio "*America first*" y la versión no publicada —que la dio a conocer el Financial Times— del informe de estrategia de 2017 donde quedaba muy claro el mensaje: no hay reglas que estén por arriba de las reglas de Estados Unidos en términos de comercio internacional.

Si eso es así, ahí sí que podemos decir "*We have a problem*" (tenemos un problema) porque lo que se está cuestionando no es entonces la OMC, sino el sistema de comercio multilateral como tal y el problema es que si entonces el sistema de comercio multilateral como tal está siendo cuestionado por quien desarrolló ese sistema, el verdadero *rule maker* a escala global, ¿qué tenemos como alternativa? ¿Lo que explica el camino que llevó a esos pequeños desastres de 1914, 1938, 1939: la guerra? Porque básicamente la no existencia de un sistema de comercio multilateral explicó en parte la fractura que se produjo en cantidad de naciones y que llevó finalmente al enfrentamiento violento.

Quedando sin un sistema multilateral de comercio para países chicos —incluso al más grande, incluso a Brasil— a escala global es algo por lo menos relativamente peligroso y creo que la pelea hay que darla, justo cuando tenemos en América Latina, no en Buenos Aires, en América Latina, la Conferencia Multilateral de la OMC donde esto va a tener que ser uno de los temas sobre el cual se va a tener que conversar por lo menos en paralelo con la agenda formal oficial de la OMC que es lo que se está negociando hoy en Ginebra.

Entonces, creo que este es un primer tema realmente que contesta tu pregunta, Enrique, razones para trabajar juntos ¿queremos ser actores pasivos? ¿Queremos resignarnos en que no tenemos ningún rol que cumplir? Muchos vamos a decir no, no queremos; y muchos van a decir no, de ninguna manera; pero es un tema a conversar.

El segundo tema es el de la negociación de la Unión Europea con el Mercosur. Aquí también hay versiones encontradas, estaba la versión que de lo que se trataba de hacer era un acuerdo que luego abriría la posibilidad de un acuerdo en serio. Por lo que estaba escuchando en estas últimas 48 horas la idea es tratar de sacar un acuerdo en serio, de libre comercio, aun cuando adaptado, con flexibilidades a la región, etcétera, pero ahí viene mi pregunta y se la formulo a Rubens, tú decías que no estamos dispuestos a aceptar las nuevas reglas, no me queda muy claro cuáles son las nuevas reglas porque hay versiones contradictorias de qué es exactamente o de qué estamos hablando cuando hablamos de las nuevas reglas, que van más allá —vuelvo a Richard Baldwin— de los acuerdos tarifarios, arancelarios

de acceso a mercados. Pero lo cierto es que si realmente estamos, como parece, escuchando las versiones oficiales de los cuatro países del Mercosur, avanzando en esta negociación quiere decir que estamos aceptando lo llamado nuevas reglas, quiere decir que no hay un solo modelo de nuevas reglas.

Ahora, si no estamos aceptando nuevas reglas quiere decir que no estamos avanzando en el acuerdo con la Unión Europea y sería muy bueno que lo digamos porque si no una vez más estamos generando expectativas de que se está avanzando y en realidad no, explicaría el mal humor de las sociedades, es decir, si me siguen engañando, me siguen tomando por tonto diciendo que están negociando y en realidad no están negociando, bueno...es complicada la situación.

Y finalmente, el tema de China. Acá ya se ha dicho y por qué es un tema central, entre otros motivos porque China ha movido sus fichas, nunca se le contestó con respecto al acuerdo de libre comercio con el Mercosur. Escuché versiones del sector empresario de los dos países mayores del Mercosur y me queda la impresión de que la reacción es un poco ¿cómo preguntas eso? Si vos fueras empresario, no estarías aceptando un acuerdo con una economía que no es de mercado, sector siderúrgico, etcétera, etcétera; me dan cantidad de argumentos de ese tipo y me reacción es decir «bueno ¿y que hemos propuesto?, ¿qué hemos propuesto?»

Con una lectura siquiera superficial —que me parece que Osvaldo también la ha hecho, no todo el mundo lo ha hecho— de los acuerdos firmados por China, que para ser estricto desde el punto de vista técnico tendríamos que hablar de acuerdos de comercio preferencial, no son de libre comercio, cada acuerdo firmado por China con países en desarrollo es un traje a la medida, no hay una fórmula única, con China tenés que tejer un traje a la medida.

Estamos con un pequeño grupito armando un ejercicio que puede ser interesante, ojalá se concrete, que es un análisis que hemos formulado de la siguiente manera: una reunión de muy poca gente pero vinculada a estos temas, orientada a analizar si es necesario y si es conveniente un acuerdo de comercio preferencial del Mercosur con China en el marco de la OMC —o sea, las palabras están muy cuidadas— y si fuera conveniente y necesario, qué tipo de acuerdo deberíamos tener. Creo que en la medida que no contestemos esa pregunta obvio que lo que China va a hacer es no moverse, dejar que el tiempo pase y capitalizar las ventajas que tiene en esta región y en otras regiones. Me da la impresión de que nadie estaría de acuerdo de que eso es algo ventajoso para nuestros países.

Termino esto quizás con una conclusión general, creo que para abordar estos temas será necesario que hagamos un gran ejercicio de precisar de qué estamos hablando, precisar conceptos, porque estamos muy pegados a conceptos que vienen de otra época y que se utilizan un poco para asustar o para provocar o para decir esto no lo tenemos que hacer y me da la impresión de que hoy en día eso no va más.

Enrique Iglesias. Está abierto el debate. Hemos tenido cuatro exposiciones muy ricas sobre el tema central de este evento que era un poco ver el mundo y cómo ese mundo se proyecta sobre la labor de los esquemas de integración y, fundamentalmente, sobre este. ¿Algún comentario?

Renato Baumann. Yo me voy a basar en el título de la sesión, profundización y, sobre todo, intercambio de experiencias.

Dos consideraciones en relación al tema China. Uno es que el volumen de recursos invertido en la región ya es significativo. Dos, es *ad hoc*, son negociaciones. Como todos nuestros países tienen problemas de escases de recursos y necesidad de infraestructura, vienen los chinos y nos venden una cantidad de plata que nos agrada profundamente y eso no obedece a ningún modelo predefinido, mucho menos a decisión política de prioridades de nuestros países. Ese es un problema que está por detrás de lo dicho por los que me han antecedido.

Pero hay una dimensión que me llama la atención que es que aunque la magnitud de las inversiones chinas aquí en la región haya crecido y en algunos sectores importantes, como la transmisión de energía en la zona más rica de Brasil, de San Pablo, no existe hasta ahora una reacción norteamericana de tipo Doctrina Monroe, no hay una manifestación de incomodidad con relación a una creciente presencia china. Es algo que me llama la atención. Si esto pasara hace 20 o 30 años atrás, seguramente tendríamos a alguien en Estados Unidos reclamando; hasta ahora hay una pasividad preocupante desde Washington. No sé qué es lo que está por detrás pero es un hecho.

El otro comentario, yo hice un estudio para el INTAL, hace unos meses atrás, precisamente en la línea que decía Félix, comparando los acuerdos firmados por China con 12 países, no solo en Latinoamérica, con los acuerdos firmados de Estados Unidos y la Unión Europea, y ahí sale muy claramente que los acuerdos de Estados Unidos y Unión Europea son un "Si quieres, así es, esas son las condiciones". Mientras que lo de China llama mucho la atención el carácter *ad hoc* de los acuerdos. Si es un argumento en favor de firmar un acuerdo con China, es otro punto, pero hay claramente

una señal que me parece muy evidente en términos de que con China se puede negociar algunas cosas.

Se los comento porque nosotros en Brasil hemos tenido dos experiencias recientes. Una, que está todavía en el aire, no se ha concretado, no sé si se va a concretar, pero como parte del Fondo Latinoamericano de China los chinos han manifestado un enorme interés en hacer un ferrocarril bioceánico, de tal manera que se tome la soya de Mato Grosso en Brasil y salir hacia Asia vía Perú; y la empresa China, la CREC, hizo un estudio de viabilidad técnica que según los técnicos peruanos y brasileños fue un desastre porque no se aplica, hubo varios problemas técnicos, etcétera. Pero a lo que voy es que tampoco le interesó al Gobierno peruano porque como estaba propuesto era una cosa absurda, era: «pongo la plata, no me importa controlar, voy a poner la plata porque me interesa que la soya salga por el Pacífico porque tengo mil millones de personas para alimentar». Las cosas no se hacen bien así. Hasta aquí hubo diversas manifestaciones de interés. Se sospecha que los chinos vayan a tratar este tema con el Presidente Temer en la reunión de los BRICS en setiembre, pero hasta aquí no se avanzó mucho. Esta es una experiencia, no sé si llamarla fracasada pero no se concretó.

Al otro lado, sí tengo un ejemplo, y aquí está el compartir el intercambio de experiencias. El próximo mes, los días 30 y 31 de mayo, estamos organizando en San Pablo un enorme evento que se llama *Brasil Investment Forum*, algo que se hizo en Buenos Aires el año pasado, iniciativa del BID, para CEO globales, para mostrar que las condiciones en Brasil han cambiado, «Brasil es óptimo, inviertan aquí». El día 30 vamos a divulgar el Fondo Brasil-China de Inversiones, son 20 mil millones de dólares. Y se los comento no solo por el número, que es importante en cualquier parte del planeta, sino por el siguiente hecho: China tiene fondos de inversiones con 15 países, ahora 16. Los otros 15 son un Fondo en que pone el dinero alguien y esa persona sale a buscar las oportunidades para invertir la plata que tiene en su bolsillo. En el caso que vamos a empezar a operar en junio ojalá, tiene tres peculiaridades, y se lo comento porque me parece un ejemplo de que sí es posible negociar con China preservando los intereses nacionales.

Uno, el proceso de decisión es paritario, serán tres viceministros brasileros y tres autoridades chinas, 50-50. Dos, el monto que el Clai Fund (Fondo China para América Latina) pone por cada dólar invertido por una institución financiera de Brasil es de tres dólares y no es dinero público, no hay un solo centavo del presupuesto brasileño. Cualquier institución de Brasil que ponga un dólar, el Clai Fund pondrá tres. Tercero, explícito en el

Memorándum de Entendimiento que dio origen al Fondo, se dice que no hay privilegio para que sean empresas chinas o equipos chinos o insumos chinos y mucho menos personas chinas.

Entonces, es un ejemplo de una experiencia exitosa, a nuestro modo de ver, en que hemos conseguido algo, por supuesto hay una atraktividad del mercado brasileño, del momento, etcétera, pero es algo que se puede hacer con los chinos preservando el interés nacional y por supuesto el interés chino.

Una pregunta que se hará es la tasa de interés, plazo, etcétera, y para responderlo voy a entrar en el mecanismo para explicarlo cómo se hará. Básicamente son mecanismos de carta-consulta que vienen a la Secretaría de Asuntos Internacionales de Planeamiento y ahí se dice si el proyecto es prioritario o no es, y hay tres financiadores preferenciales que son BNDES, Caixa Económica y el Clai Fund, y ellos van a definir plazo, costo y condiciones proyecto a proyecto. Es una cuestión básica no predefinirlo por el riesgo cambiario, todo eso se hará proyecto a proyecto. Va a ser difícil convencer a los empresarios de esto pero así es y la idea es que esa plata será más barata que la de BNDES, porque son recursos de reserva china y son préstamos en reales.

Quería compartir este tema porque me parece que es un ejemplo que a lo mejor puede ser repetido y lo importante no es tanto el mecanismo, sino la preservación de la prioridad nacional y, por lo tanto, se podría pensar en algo que fuera la prioridad regional. Nosotros estamos convencidos en el Ministerio, el staff técnico, de que un ferrocarril como la bioceánica pensada inicialmente podría ser una gran contribución para la aproximación del Mercosur-Alianza del Pacífico o grupo andino, pero eso como decía un jefe que tuve en la CEPAL, en Santiago, «es a un dígito» cuando dices a tres dígitos la cosa se complica un poco más.

Rubens Barbosa. Quería hacer breves comentarios sobre China. Primero, que Brasil es miembro del BRICS y hay un banco nuevo, el Banco de Desarrollo, que fue creado, Brasil tiene que poner plata ahí y no hay un gran proyecto. Ahora hay un proyecto que va a ser aprobado, que estaba propuesto por BNDES, pero pasado este proyecto que es chico, conversando con amigos en Brasil yo sugerí justamente que proyectos de integración regional de interés de varios países de la región podrían ser presentados por Brasil en el Banco de Desarrollo para que la plata del Banco pudiera financiar esos proyectos de integración; es una idea, ya que Brasil contribuye financieramente con el Banco y tiene posibilidad de presentar proyectos

¿por qué no presentar proyectos de integración regional? Esa es una puerta abierta, de interés de todos.

Segunda cosa, hablando de China, no sé si ustedes siguieron que en marzo pasado hubo una reunión del Congreso del Partido y salió una decisión de una nueva política industrial de China *Made in China 2025*. Es una política industrial muy agresiva. Eligieron 10 áreas, entre ellas: construcción naval, programa espacial, hasta equipos agrícolas; hay 300 mil millones de yuanes puestos a la disposición de las empresas chinas, no voy a entrar en detalles pero solamente un ejemplo de lo que eso significa, esta plata va para que las empresas chinas compren empresas, tecnología, en el exterior.

En 2020 el objetivo de esta política es que el 40% de la demanda industrial de China será suministrada por empresas chinas en China, la cuestión del contenido nacional. En 2025 se prevé el 70%. Esto afectará todas las empresas. Yo he leído informaciones, comentarios sobre esto de cámaras de comercio de Estados Unidos y de Europa y están preocupadísimos, nuestros países tienen empresas que están en China, empresas industriales, Brasil tiene diversas empresas industriales, Estados Unidos está muy preocupado porque esto va a afectar las empresas que trabajan en China, es una cuestión importantísima y poca gente está mirando a la agresividad de la política industrial china, que no es para 2050, es para 2020, 2025. Entonces estos 10 sectores van a revolucionar lo que pasa en el mercado de productos industriales, no en China sino en todo el mundo por la competencia de empresas chinas.

El último breve comentario es la cuestión de la negociación Mercosur-Unión Europea. Por lo que estoy informado los negociadores avanzaron en reglas pero hay muchas reglas que están con brackets, no están aprobadas. El único capítulo que fue aprobado fue el de inversiones ¿por qué? Porque por lo que me dijeron la Unión Europea no está incluyendo nuevas reglas, siguen con las reglas anteriores por razones políticas; por razones políticas decidieron que quieren avanzar con el acuerdo con Mercosur, entonces no están aplicando las nuevas reglas que yo mencioné acá, no están en la mesa de negociación. Por esto para nosotros, para los países del Mercosur, hay una duda muy grande porque los negociadores dijeron que la parte agrícola solamente va a entrar en negociación después de las elecciones en Alemania, entonces hasta ahora no se discutió, no está, no hay propuestas en la parte agrícola. Por el contrario en la parte industrial y de servicios ellos quieren avanzar. Entonces lo relativo a desgravación no avanzará hasta setiembre cuando veamos el tamaño de las cuotas, porque serán cuotas, vamos a aceptar algo que en el caso de Brasil nunca aceptamos, cuotas en la parte agrícola para que avance el acuerdo.

Entonces, la parte agrícola está pendiente, la desgravación como un todo está pendiente y las reglas son mucho menos ambiciosas de las que existen actualmente entre Europa y Canadá, por ejemplo las reglas del TPP y las reglas que Europa presentó, pero una vez firmado el acuerdo que incluirá la cuestión de transparencia, corrupción, cosas que no son propiamente de acuerdos comerciales pero no son tan rigurosas como las que existen en otros acuerdos.

Ariela Ruiz Caro. Yo quería retomar un poco el tema que nos ha convocado a este evento que es comentar sobre las bases para un acuerdo económico comercial integral latinoamericano. Al respecto, tengo dos breves comentarios.

Creo que sí es importante ordenar todo ese desorden que hay en el ámbito de las normativas de los organismos subregionales que están dentro de la ALADI y, a las preguntas que se nos envió, yo añadiría la uniformización de las normas de transporte terrestre, de pasajeros, marítimo o multimodal, creo que hay un espacio enorme para uniformizar estas reglas y hacer más atractivas las inversiones que puedan provenir de China, de la Unión Europea o de donde sea. Tener como región unas normativas ordenadas en el tema de transporte, de infraestructura, de telecomunicaciones creo que es fundamental.

Por otro lado, ahora se habla de la Alianza del Pacífico y Mercosur, como que es el camino que se está haciendo para integrar prácticamente el espacio sudamericano pero allí hay dos temas que me parece que van a ser de difícil solución que es cuando quede eliminado el sistema andino de franjas de precios. La presión de Estados Unidos era que se elimine de golpe pero eso no lo aceptaron los negociadores ni peruanos ni colombianos, entonces, el sistema andino se mantiene pero cuando se termine de desmontar esto será un problema para las exportaciones del Mercosur. De hecho se está produciendo desvío de comercio, Argentina exportaba a Perú arroz amarillo, ahora Perú lo compra a Estados Unidos; Colombia le compraba a Ecuador arroz y ahora lo compra en Estados Unidos. Y este problema se irá agudizando en la medida en que el sistema andino de precios se vaya desmontando de acuerdo a lo que se acordó en el tratado de libre comercio.

Pongo estos temas, porque este es el marco en el cual nos estamos moviendo para uniformizar esas reglas que queremos tener, una región de integración latinoamericana con normas uniformes.

Judith Valencia. Yo les voy a decir muy brevemente algunas cosas de qué pasa con Venezuela, porque he oído en dos personas la pregunta.

Diríamos que en los últimos 100 años hemos sido enclave comercial y enclave petrolero. A partir del proceso constituyente Venezuela se plantea otra manera, con reglas diferentes, en la cooperación y en la organización de su proceso interno. Podríamos decir que va contracorriente y vamos contra corriente. Y contra corriente tanto que interrumpe el proceso que había comenzado firmemente a partir del 94 en la estructuración de una constitución hemisférica, con la reestructuración de todo el sistema interamericano.

Cuando nosotros vemos el cambio de la ALADI en el 2004, cuando se dice en los documentos que los países tienen que ajustarse habida cuenta de la afectación que pueda sufrir el comercio intrarregional de quedar sometido a normas nacionales sujetas exclusivamente a las condiciones del sector productivo y de los servicios a nivel nacional, nosotros respondemos que estamos priorizando nuestro proceso endógeno y el proceso endógeno es el que le da las pautas a la política exterior y en la política exterior apostamos, y lo decimos con transparencia, a un mundo multipolar, con la creación de mecanismos de contención contra las imposiciones desde afuera, las cuales hemos sufrido todo un siglo en donde la pobreza, a pesar de ser un país petrolero, era galopante.

Ahora ¿en qué se basa fundamentalmente ese proceso interno? Ese proceso interno tiene una variedad de elementos pero solo me voy a referir a dos de carácter fundamental. Uno es que a pesar de que sabemos la importancia de todo el proceso tecnológico y de las variantes tecnológicas del mundo actual, nuestra apuesta en estos primeros 15 años de proceso bolivariano ha sido que la fuerza productiva principal es el humano, es la obtención de la conciencia de preservar la persona humana, a ese pueblo paupérrimo. Entonces, ese primer elemento como fuerza productiva es lo que muestra la fuerza del pueblo en la calle, o sea, el pueblo con la política de las misiones ha logrado obtener misión de personalidad humana, es decir, ha sido dignificado en su propia existencia.

Eso ha sido con el uso de la renta petrolera. La renta petrolera se ha ido en la inversión social de las misiones y durante estos 17 años ha nacido una misión casi cada día, casi cada mes, para lograr que se crezca por dentro de ese cuerpo social humano, ha leído, ha visto, ha estudiado, tiene salud, tiene hogar y morada, con todo el proceso de las últimas misiones de la vivienda. Es decir, el objetivo central ha sido potenciar el cuerpo social y lograr generar que se vayan generando las condiciones de la felicidad como producto cultural. Entonces, ese es un primer elemento importante. Los compañeros de CEPAL han tenido suficiente, digamos, curiosidad sobre

él, buscando intentar lograr construir indicadores sobre ese proceso de misiones.

Lo segundo, el uso del petróleo. El uso del petróleo primero como inversión social en las misiones y después como dispositivo de unión, a través de Petrocaribe y del ALBA-TCP, con los criterios de intercambio compensado y desarrollo compartido. O sea, intercambio compensado porque por primera vez se usa el petróleo compensándolo con lo que el otro tiene, y desarrollo compartido con el respeto irrestricto al territorio nacional. Es otra manera de comerciar la relación con China también. Y después voy a decir algo en relación a lo que decía el señor Renato Baumann.

Otro elemento importante en relación al cambio del uso del petróleo es que la franja petrolera del Orinoco tiene mecanismos de acuerdo con 22 empresas de diferentes naciones, es decir que la franja y el petróleo dejó de ser de los grandes carteles petroleros angloamericanos y pasan a estar presente desde China, Bielorrusia, Irán, Rusia, además de todas las empresas latinoamericanas y del continente. Entonces, la franja petrolera del Orinoco también es una acción estratégica de geopolítica como mecanismo de contención de la apropiación de los recursos.

Una manera interesante es ver los convenios con China. Uno de los compañeros señalaba que le alarma la pasividad preocupante de Washington en relación a la no respuesta de las relaciones con China. Yo les diría que nosotros tenemos tres años de injerencia permanente que nos dice que no son pasivos en relación a las relaciones con China, porque el fondo chino a nosotros nos ha permitido no caer en default y la presión de que PDVSA caiga en default mundialmente la ha salvado las condiciones del fondo chino y las relaciones al más alto nivel con ese país en estos últimos años.

Cuando el compañero Baumann señalaba lo de lo paritario, el monto de la participación en ambas partes y el no generar privilegios y condiciones condicionantes, el monto del fondo chino ha resultado para nosotros realmente de gran importancia porque es un proceso de inversión sin expansión territorial, sin apropiación del territorio y en las mismas condiciones que se ha transado la franja del Orinoco se trabaja hoy con todo lo que es el cerco minero, es decir, todo el arco minero está también tramitado ahora con los 15 motores de industrialización.

Cuando el compañero planteaba lo de los nuevos programas de industrialización, China está trabajando directamente con Venezuela en función de los 15 nuevos motores industriales del proyecto Carabobo hasta el 2021. Gracias.

Renato Baumann. Me permite una aclaración porque fui nombrado. Yo no dije que había una preocupación de falta de reacción de Washington, solamente constaté que la reacción de Washington no era conocida, no es que eso sea preocupante, es un hecho nada más.

Ricardo Rozemberg. Quería hacer un comentario muy rápido con respecto a la relación con China. Yo hago el informe Mercosur del INTAL, con Gustavo, y todos los años estoy esperando encontrar una reunión de negociación con China porque todos los países de la región tienen una agenda sensible con China, muchas veces liderada por los conflictos más con los sectores sensibles que con la cuestión más ofensiva y entonces uno dice: si hay sectores sensibles, debería haber una mesa estable de negociación y qué mejor que una negociación conjunta.

Como decía Osvaldo, es más difícil tener una entidad propia cada uno de nuestros países. Esa negociación no se ha dado nunca ha nivel del Mercosur, mucho menos a nivel de América Latina, y eso claramente indica una demanda, una falta, una escasez de foro donde discutir estas cosas. Y claramente ha habido una propuesta de China, Félix hacía referencia a una propuesta del 2012 creo que de un TLC con el Mercosur, y eso también me parece que en una agenda tan asimétrica entre dos regiones tan asimétricas tener una agenda de tratado de libre comercio me parece que es un poco difícil. Si bien las categorías pueden ser ambiguas y podemos decir tratado de libre comercio a muchas cosas, un acuerdo comercial con China es bien sensible, bien difícil.

Entonces, en algún momento desde el INTAL nos preguntaron ¿entonces qué? Porque por un lado decís que hay necesidad de tener un foro pero por otro decís no, un acuerdo de libre comercio. Entonces, revisando un poco la experiencia de algunos de los países de la región nos encontramos con que muchos de los países de la región tienen acuerdos estratégicos, acuerdos de asociación estratégica, donde el comercio es casi el punto menos importante porque en realidad, habida cuenta de la asimetría, priman otras cuestiones como la infraestructura, el financiamiento, las inversiones, y en eso sí ha habido un avance en estos años, o también en el *swap* que se mencionaba hace un rato.

Entonces, me parece que ahí sí hay una posibilidad de regionalizar este tipo de acuerdos, acuerdos que son amplios, que incluyen cosas muy puntuales, acuerdos bien flexibles y donde uno podría incorporar algo de acceso a mercado, pero acceso a mercado muy limitado a algunos productos, algunos sectores, teniendo en cuenta dos cuestiones vinculadas a la relación con China.

Una, que lamentablemente China es un gran mercado pero no es para la mayoría de las pymes de América Latina, y esto es una realidad fáctica. Muchas de las empresas que mencionaba Renato son empresas grandes, proveedoras de materias primas industriales y agrícolas, que son productoras y exportadoras a China, pero es un mercado muy difícil para pequeñas y medianas empresas por distintos motivos pero es difícil de revertir.

Dicho esto, tenemos que pensar que China es un mercado para las grandes empresas productoras de materias primas y en particular un acceso a la producción de alimentos procesados en la región a ese mercado tan grande creo que sería una de las pocas cosas que podrían incorporar el capítulo de acceso a mercados a China.

Y solo para enfatizar un punto de Félix vinculado a otro tema que tiene que ver con la agenda estratégica, creo que el papel de la ALADI, que en todo caso quedaría para discutir en alguno de los puntos específicos, debería contener también alguna cuestión de las negociaciones internacionales hacia afuera, también pensar alguna mínima coordinación y Félix mencionaba el tema de la OMC, y yo sumaría al tema de la OMC el G20, órganos o lugares donde nuestra región todavía no tiene clara cuál es la agenda pero necesariamente debería discutirla y tener una posición más o menos coordinada.

Gustavo Beliz. Yo brevemente quería incorporar dos elementos de lo que se mencionó aquí. Uno tiene que ver con el proceso muy importante de sustitución de importaciones que se da en China no como algo futuro que va a ocurrir, sino como algo que ya se ha verificado en los últimos tres años. Ha habido una disminución del 3,8% en la importación de tecnologías intermedias, de manufacturas de origen industrial intermedios con componente tecnológico en estos últimos tres años. En el período anterior, del 96 al 2008, esas importaciones crecieron 13% y en estos tres años disminuyeron un 3,8%.

Eso da cuenta de lo que mencionaba Rubens Barbosa en cuanto al fuerte fenómeno de innovación tecnológica que se está dando en China. Están clonando un millón de cabezas de ganado en un proceso muy importante biotecnológico. Y eso vincula con otro tema que tiene que ver, la amenaza de China no solamente en el tema industrial, sino también la amenaza en el sector agropecuario.

Nosotros hicimos un estudio en esto, vinculado específicamente a cómo se ha incrementado la productividad de China en el sector agropecuario. Y la productividad de China en el sector agropecuario ha

subido un 3.3% frente a la productividad del Mercosur, que subió un 2.6% entre el 2004 y el 2013. Uno tiene la idea de que somos competitivos en el sector agropecuario, y lo somos, y de que el Mercosur es muy dinámico en este sector, que lo es, se ha hecho un gran esfuerzo de incorporación tecnológica, agricultura de precisión, etcétera, pero la productividad de China es superior a la nuestra.

Y la productividad de India, no se ha mencionado el tema India —Ignacio es un gran conocedor del tema India— me parece que falta en este análisis también lo que implica India como oportunidad para América Latina. Pero tanto la productividad del sector agropecuario de India, en menor medida, y de China, en mayor medida, es más alta, el incremento, de lo que es en el Mercosur. Esto también es un toque de atención para lo que es nuestra matriz productiva, competitiva.

El otro tema es la cuestión del acuerdo regional. El documento que publica China a fin del año pasado, no habla de libre comercio, habla de industrialización y de innovación. Dos elementos que de alguna manera reconvierten la tradicional relación que tiene la región con China y que nos tiene que llevar a una reflexión desde esa perspectiva. Desde ese punto de vista, la posibilidad de un acercamiento de tipo más global me parece que tiene que trascender el susto, la dinámica natural que puede generarse a partir de la denominación de tratado de libre comercio. Félix también ha mencionado varias veces esta necesidad de una diferente aproximación a este desafío.

Una última reflexión, se habló del *spaghetti bowl*, lo dijo César, llegamos casi al cabo de varias horas de trabajo, no me quiero anticipar a las conclusiones pero simplemente dejar dos reflexiones finales.

Lo peor que le podría pasar al trabajo que estamos procurando encarar es que sea *flat*, o sea, que sea plano, que no tenga prioridades, que no tenga un foco, que sea un trabajo muy rico en cantidad de análisis y propuestas pero que no tenga prioridades estratégicas.

El mejor aporte que podemos dar a este propósito tan loable y tan atractivo que ha formulado el Secretario General y que ha impulsado la ALADI desde el comienzo, si me permite la metáfora, es convertir del *spaghetti bowl* en una lasagna. Pero pensemos en términos de lasagna lo que implica, un correcto empaquetamiento de un conjunto de cuestiones no muy variadas pero muy nutritivas, muy valiosas. Yo apelaría a esa metáfora para focalizar puntos neurálgicos de lo que tendríamos que proponer.

La última reflexión, hemos tenido aquí la presencia del señor Canciller y hay representantes de los países, me parece que una cosa indispensable para encarar este trabajo es estar muy actualizado de los avances muy importantes que están haciendo ya nuestros países, ahora; cuando digo ahora es hoy, la semana pasada, la anterior. Lo que acaba de mencionar Renato es de una extraordinaria importancia, el Fondo Brasil-China, para salir con optimismo digo, no para tener una autoflagelación en términos de que no se está haciendo nada.

Me da la impresión de que la agenda es mucho más dinámica y las cosas específicas, casi la acupuntura de la integración en estos últimos meses, a pesar de la debilidad o como producto de la debilidad. Y entonces es clave, me parece que voy a proponerlo también como moción de trabajo una vez que arranquemos, tener una pantalla permanente de las cosas muy interesantes que están ya ocurriendo. Brasil acaba de firmar un acuerdo de compras gubernamentales súper interesante con Perú, mencionaba lo de Uruguay y Chile en comercio electrónico, lo que acaba de hacer el Mercosur en inversiones. Ricardo, que sigue tan de cerca el tema, ¿esa propuesta de inversiones se venía demorando cuanto tiempo atrás? Se logró un acuerdo interesantísimo. La ventanilla única de comercio exterior, otro tema importante que está trabajando Argentina, Brasil, la interoperabilidad que puede ser sincronizada con Centroamérica. En fin, dejo esta última propuesta, tengamos la antena muy cerquita de lo que está pasando, primero para no ser reiterativo y que lo que hagamos no esté desactualizado, y de pronto para poder potenciarlo.

Enrique Iglesias. Gracias. Creo que sería bueno que en los últimos minutos podamos hacer una breve respuesta respecto al tema central que convocó este seminario que es un poco una conversación de la eventual posibilidad de un acuerdo económico comercial integral latinoamericano.

Yo invitaría a que hicieran muy breves reflexiones a cómo responderían ustedes, después de los debates de esta mañana y lo que hemos tenido esta tarde, a las preguntas que nos hace la Secretaría sobre la viabilidad de un acuerdo económico comercial integral latinoamericano.

Yo me atrevería a hacer un comentario. Creo que es un objetivo muy válido como punto final de llegada de un proceso. Creo que lo que surgió claro en la mañana de hoy y en la tarde es que el cambio que se está produciendo hacia afuera, es decir en el mundo, y los cambios que se están produciendo hacia adentro, ameritan imaginar que se pueden hacer muchas más cosas que profundizar ahora los temas que nos vendrían a dividir y a generar dificultades en resolverlos.

Creo que si algo uno puede concluir es la necesidad de que los esquemas de integración amplíen su agenda para incorporar los nuevos elementos que se derivan de la relación internacional y de la evolución del comercio mundial y la evolución de las nuevas zonas de comercio de América Latina. Todo eso es una plataforma que permite fertilizar el esfuerzo de integración y hacer posible el punto de llegada de un acuerdo de este tipo.

Pero creo que habría que redefinir una agenda de trabajo para el sistema de integración que, como decía hoy creo que Rubens, no entre por iniciar los debates que nos han venido postergando durante años llegar a conclusiones, sino introducir en los nuevos debates estos temas que se han mencionado en el día de hoy, es decir, valorizar este tipo de relaciones internacionales que habrá que realizar y ayuda a introducir el elemento de la cooperación bilateral, y para eso el Tratado de la ALADI tiene la enorme virtud de ser extraordinariamente flexible.

Creo que debemos poner el acuerdo en esa perspectiva, como la puesta en marcha de un mecanismo de negociación que se va articulando con vistas a poder perfeccionar un tratado pero el punto final y no el punto de partida, pero sí la forma de modificar la agenda para introducir los debates que se hicieron esta mañana y en la tarde.

Invito a algunas reflexiones o comentarios sobre el tema.

Renato Baumann. Intentando ser coherente con lo que dije en la mañana, creo que un primer paso, o sugerencia, sería que las instituciones involucradas en este proceso acordaran entre sí, en primer lugar, el *leitmotiv*.

Lo que nos une en Sudamérica posiblemente no es lo mismo que une Sudamérica con Centroamérica, el tema de logística para empezar. Y lo mismo con México. Son *building blocks* inevitablemente, pero la definición de cuáles son los *building blocks* y la dirección de ellos tiene que ser acordada y muy claramente especificada desde el inicio. A mi modo de ver, a partir de ahí se podría detallar la agenda específica, vamos a hacer un consenso a un dígito y a partir de ahí a dos, tres dígitos, cómo vamos a hacer la convergencia en ese sentido.

Oswaldo Rosales. Una propuesta relativa obvia, que seguramente la va a completar y perfeccionar el Secretario General es crear un grupo de trabajo que sintetice esta propuesta y que genere un documento de no más de tres páginas que sea discutido en otras instancias, probablemente con organizaciones empresariales, organizaciones laborales, parlamentarias, y avanzar. Ese es un tema.

Lo segundo, en términos de hitos yo diría prácticos, de iniciativas políticas pero sustantivas no meramente saludo a la bandera. Creo que si pudiéramos trabajar una agenda regional, y si no se puede regional, subregional, de uno o dos énfasis que la región quiere para la Ministerial OMC, es un tema que habría que trabajar. Dos, apoyo a la negociación Unión Europea-Mercosur al más alto nivel político. Tres, acuerdo de cooperación en G20; es duro decirlo para hasta ahora, cada vez que se reúne el G20 ninguno de los tres países que nos representan se coordinan con el resto, y los demás países para enterarse de lo que allí se conversa tienen que leer el Financial Times o The Economist. Creo que un acuerdo de socialización de la agenda *ex ante* o por lo menos después, sería tremendamente importante para definir, de nuevo, uno o dos temas, no más, pero que la región empiece a acostumbrarse a pensar en conjunto temas globales.

Eduardo Brandes Salazar. Volviendo un poco al tema que ha sido motivo de la citación de esta reunión y tomando en consideración los diversos comentarios de esta mañana, tal vez un poco masticados durante el almuerzo, podríamos decir que hay algunos temas en los cuales no vamos a necesitar ni gradualidad ni flexibilidad.

Si hablamos de la ALALC y luego este pase a la ALADI, tenemos aproximadamente 50 años que hemos venido trabajando en los temas y entonces, una de las cosas por las cuales no tenemos toda la vitalidad, toda la actividad que se necesita desarrollar es porque los operadores económicos no le están dando el impulso porque pudieran sentir que no necesariamente tienen toda la transparencia y previsibilidad que se necesita. Esto es muy relevante para las pymes porque las pymes son parte fundamental, significativa, del conjunto de empresas latinoamericanas. Además de ser, probablemente, el segmento de empresas donde se produce con mayor valor agregado porque podría ser una inversión pequeña pero es donde hay mayor valor agregado de modo que es muy importante.

Otro tema, que va aparejado y creo que por ahí lo he escuchado hablar muy rápidamente, es lo referido al tránsito de personas. Necesitamos que haya claridad respecto de este tema para que los operadores económicos puedan moverse al interior de toda la ALADI, de los países de la ALADI, de la mejor forma posible y en especial por supuesto los hombres de negocios. Hemos avanzado bastante en esto pero sin embargo es necesario incidir.

Nuevamente, la no aplicación de restricciones al comercio, el cumplimiento de los acuerdos, porque estas son normas que están previstas

en los acuerdos que hemos suscrito entre los países en forma normalmente de carácter bilateral pero ahí están, es un tema relevante.

Respecto a la convergencia que conversamos en la mañana, si hacia arriba o hacia abajo, también señalamos que era un término tal vez que no está definido, no está conversado, no hay un punto sobre el cual asir esta palabra o este concepto, por lo que tal vez debamos referirnos más bien a acuerdos comerciales, simplemente los acuerdos porque el acuerdo finalmente que tengamos en conjunto, si es que decidimos lanzar una idea de esta naturaleza, serán en los niveles que acordemos los países, los niveles que creamos los más adecuados, el nivel donde nos podamos situar cómodamente los países de la ALADI. Básicamente estos serían mis comentarios.

Rubens Barbosa. En relación al documento que usted mencionó sobre las preguntas que fueron hechas, tengo una sugerencia. Las preguntas se refieren todas a reglas de comercio: acceso a mercado, defensa comercial, facilitación; todas son reglas. Yo sugeriría que la Secretaría de la ALADI en contacto con los países que son miembros del TPP volviera a hacer un relevamiento de lo que está incluso en el TPP en estas reglas para comparar con lo que tenemos en la región. Y creo que si el objetivo es definir una base para el acuerdo económico comercial integral latinoamericano, el objetivo último es una integración competitiva en el mundo. Para esto, estas reglas, como mencioné, son importantes.

La convergencia necesariamente tiene que ser hacia arriba porque este es el desafío que tenemos nosotros. Creo que para aclarar la situación, y para permitir también un examen por los países, sería importante comparar lo que ya está en los acuerdos más importantes —sobre todo el del TPP, que hay miembros de la ALADI que son parte de este acuerdo— comparar esas reglas con las reglas que rigen hoy, que están en vigencia hoy acá en la región para ver cómo los países van a reaccionar. Creo que sería una contribución muy importante para esta discusión.

Ignacio Bartesaghi. Un comentario más bien metodológico del cómo, porque comparto, las preguntas que plantea el documento tratan todos los temas de un TLC muy ambicioso, que es lo que imaginamos no podemos afrontar en un acuerdo de esta naturaleza por el momento. Entonces, diría que va a ser clave el papel de la ALADI y del estudio que se haga de identificar, porque sí hay cambios en la región vinculados a los posicionamientos comerciales de algunos países, ya se empiezan a observar algunos cambios. Entonces, sobre esos cambios, hay que intentar articular.

Creo que este acuerdo podría ser un gran articulador de iniciativas nacionales y subregionales que vemos viables. O sea, hay que darle una perspectiva regional a las iniciativas nacionales y subregionales que ya vemos que están cambiando respecto a un tiempito atrás. Entonces ahí es donde me parece que se puede sumar este proyecto con un poquito más de éxito. No partiría de decir «propongo todo esto, propongo alcanzar toda esta cantidad de capítulos y esta cantidad de disciplinas», eso me parece que está destinado al fracaso desde el vamos.

Es muy interesante el estudio que decía Rubens, lo decíamos hoy de mañana, de identificar qué hay firmado, qué podemos dar como base, qué se han dado los demás que no nos hemos dado nosotros. Porque insisto que el contexto internacional va más rápido que lo que podemos acordar entre nosotros, entonces hemos dado concesiones a terceros que no nos hemos dado entre nosotros. Eso tiene que ser una base, y si no se quiere dar, que sean los organismos que planteen eso, «esto podríamos darlo porque se lo diste a otro pero no me lo querés dar a mí», y plantear una agenda de cooperación.

Pero me da la sensación de que si repasamos, si estamos bien actualizados, lo decía Gustavo, de las iniciativas nacionales, de las dinámicas propias de los Gobiernos que no es fácil seguirlas. Yo, por lo menos, desde la academia reconozco que en los viajes uno se entera de cosas que están pasando a nivel nacional que a uno lo sorprenden, lo del Foro, por ejemplo. Pero hay una gran cantidad de iniciativas que es muy difícil seguirlas porque la información además no siempre es transparente en los temas públicos.

Entonces, es clave que esto no proponga un marco, sino que lo que haga es que se ponga como articulador de iniciativas nacionales que tienen impacto subregional o regional y de aquellas iniciativas subregionales que podemos potenciar a través de este instrumento. Creo que eso sería metodológicamente la forma de tener mayor éxito en que este acuerdo arranque con mayor fuerza.

Ricardo Rozenberg. Un punto menor, coincido un poco con la cuestión metodológica, esto del grupo de trabajo para armar un mínimo documento, el estudio que está por iniciarse, los aportes que seguramente todos haremos en función de lo que se solicitó. Una cosa que yo sugeriría, soy un poco ansioso, y como el proceso de negociación lleva años y lleva un período grande y habida cuenta que el momentum es ahora, tal vez avanzaría en una suerte de compromisos mínimos, un acuerdo de compromisos mínimos, para ver también el interés de los Gobiernos y del sector privado.

Tal vez uno podría empezar con un *statment* de los puntos básicos, mucho de lo que se habló y la convergencia, la consolidación de las cosas de acceso a mercado que ya están, la convergencia de las normas de los procesos que ya existen, algún compromiso de reconocimiento mutuo de normas, algún compromiso de *stand still* de restricciones no arancelarias y compromiso de avisar y preservar preferencias en caso de tener que poner nuevas, algún compromiso de coordinación frente a la OMC, etcétera. Digamos tener unos 10 puntos de lineamientos básicos de lo que va a constituir en el futuro un acuerdo consolidado de comercio, tal vez podría ser un primer ensayo para ver el interés concreto que hay en la región para avanzar en esto.

Patricia Teullet. La viabilidad de un acuerdo regional creo yo que tiene mucho que ver también con el análisis de lo que los países han logrado o han alcanzado cuando han hecho en la misma región acuerdos bilaterales, a qué velocidad han avanzado y cuál es el nivel de profundidad que tienen, porque eso demuestra la velocidad a la cual los países pueden realmente ir.

Por otro lado, está el tema de las políticas internas, si es que están realmente alineadas con la consolidación de un bloque comercial que vaya avanzando hacia procesos de integración mucho mayores. Tal vez por el hecho de que Perú tenía un mercado interno muy pequeño, no le costó mucho comenzar a hacer acuerdos bilaterales, sí en términos del trabajo de Eduardo Brandes, por supuesto, pero luego de algunas batallas bastante duras internas hoy en día en Perú nadie habla siquiera de los tratados de libre comercio, son parte del marco económico en el cual uno se desenvuelve, no son un tema de conversación ni siquiera de escribir y hacer, mucho menos, artículos.

Entonces, ese haber avanzado nos llevó incluso a un acuerdo comercial con China y seguimos vivos tras seis años con el acuerdo comercial. En número de empresas quienes más exportan son las pymes, no necesariamente exportan todos los años pero algunas sí sobreviven en este nivel de comercio.

Dicho esto, probablemente un punto de partida para evaluar si realmente hay posibilidades de tener un acuerdo a nivel regional, sea si existe un consenso para que la convergencia vaya hacia lo más exigente o hacia lo menos. Si el punto de partida es que no vamos a ir hacia lo más exigente, probablemente muchos países decidan que no es el camino, y en el caso contrario suceda lo mismo.

V. APORTES DE LOS EXPERTOS POSTERIORES AL CONVERSATORIO

Rubens Barbosa Consultor, Brasil

Atendendo a solicitação do Secretário-Geral da ALADI, encaminho algumas sugestões de temas que considero importante que sejam incorporados na Agenda de discussão de um acordo único para a região.

Temas que considero importante incorporar na agenda de um acordo único para a região

1) Negociação de acordo multilateral envolvendo todos os países da região versus acordo de gradual convergência (building bloc approach) entre os quatro grupos regionais.

Em vista das assimetrias e dos diferentes regimes jurídicos para as regras incluídas nos acordos regionais, torna-se muito difícil negociar um acordo de forma multilateral, isto é, com a discussão de todos os aspectos entre cada um dos países que integram os quatro grupos existentes: MCCA, Comunidade do Caribe, Aliança do Pacífico e Mercosul. Levando isso em conta, talvez seja mais factível estabelecer, no contexto da ALADI, uma negociação entre os quatro acordos com vistas a tentar facilitar o comércio e fazer a convergência e a coerência regulatória que inclua todos os países.

2) Convergência e coerência reguladora

Na impossibilidade de negociar novas regras e regulamentos entre todos os países da região, seria importante analisar a possibilidade de promover a convergência das regras e regulamentos existentes para um denominador comum. Nesse contexto, o importante seria ter em mente as regras que constam de acordos de última geração. Isso facilitaria eventuais negociações dos países da região com países extra zona que já aceitaram essas novas regras e regulamentos

3) Facilitação do Comércio

A burocracia e as medidas restritivas e protecionistas que existem em todos os quatro grupos regionais tornam mais difícil o crescimento do intercâmbio comercial na região, que representa apenas 16% do comércio total dos países participantes. Poderiam ser examinadas igualmente medidas de defesa comercial utilizadas como barreiras de comércio.

4) Dar prioridade a um portfólio de projetos de infraestrutura que torne mais viável o intercâmbio comercial regional.

A precariedade das comunicações e de transporte entre os países da América do Sul, Central e do Caribe é um dos fatores que obstaculizam o incremento do intercâmbio comercial. A rede física de transporte é limitada e necessita urgentemente expansão. A CAF e a UNASUL têm um estoque de projetos que poderia ser apoiado e desengavetado para a busca de alternativas de financiamento junto aos bancos de desenvolvimento.

5) Revisão das regras de origem existentes na região, promovendo sua atualização.

As regras de origem definidas no âmbito da ALADI são claramente insuficientes e não representam a complexidade do intercâmbio comercial em um momento de grande inovação tecnológica. Esse é um dos aspectos mais importantes em uma eventual negociação de um acordo único. Os acordos de última geração contêm um capítulo importante sobre a questão de origem.

6) Negociação de regras sobre acumulação de origem.

A questão de acumulação de origem não faz parte dos acordos no âmbito da ALADI. Seria importante examinar as diferentes regras para sua definição pois, caso incluída, facilitaria a negociação com países extra zona.

7) Promover a atualização das regras técnicas e regras relacionadas ao comércio.

As regras técnicas (BNT, SPF e outras) e as regras de investimento, propriedade intelectual, compras governamentais, concorrência e outras não estão todas presentes nos acordos da ALADI. Seria importantes discutir como atualizar as regras existentes na ALADI e negociar textos daquelas que não constam dos acordos aladianos. Sempre tendo em mente as regras que já existem em outros acordos comerciais e no âmbito da OMC.

8) Promover estudos, em coordenação com o setor privado, para definir setores em que seja factível estimular cadeias produtivas regionais.

Um dos aspectos mais salientes dos acordos mais recentes de comércio está na criação de condições para a criação de cadeias produtivas de valor agregado em âmbito regional. Não tenho conhecimento de um estudo aprofundado de identificação de setores que podem gerar cadeias produtivas de valor. Seria importante o exame desse tema e a apresentação de propostas concretas de estudos nessa direção e de como poder assistir o setor privado;

9) Promover estudos comparativos entre as regras incluídas nos acordos do TPP e do Canadá e UE e as regras existentes na ALADI.

A fim de subsidiar o trabalho nos itens acima, seria importante fazer um estudo comparando as regras da ALADI para normas técnicas e outras regras relacionadas com o comércio, com as regras negociadas e aprovadas no TPP. Chile, Peru e México são membros do TPP e poderiam contribuir com esse estudo comparativo. Esse exame seria muito útil para propor regras convergentes em eventual acordo único regional.

10) Inclusão do setor privado nas negociações

Tendo em vista o reduzido grau de participação do setor privado da grande maioria dos países nas negociações de acordos comerciais, seria importante envolver, desde o início, o empresariado na discussão das propostas e no acompanhamento das negociações de um eventual acordo comercial envolvendo os quatro grupos existentes na região.

Ignacio Bartesaghi
Director del Departamento de Negocios Internacionales e Integración
Facultad de Ciencias Empresariales
Universidad Católica del Uruguay

Cualquier debate sobre la posibilidad de avanzar en la suscripción de un Acuerdo Económico Comercial Integral Latinoamericano, debería partir de ciertos consensos mínimos en cuanto a los impactos del nuevo contexto internacional en los países de la región. En ese sentido, parece claro que desde la asunción de Trump como presidente de los Estados Unidos, hay un nuevo escenario regional, en particular por la política seguida por la nueva administración de dicho país respecto a México.

Asimismo, desde tiempo atrás se comienza a reconocer que la región muestra cierta fragmentación en sus procesos de integración, lo que tiene que ver con decisiones políticas, pero también económicas. No todos los miembros de la ALADI han reaccionado de la misma forma frente a las nuevas tendencias internacionales, que están marcadas por una nueva forma de producir (cadenas globales de valor) y comercializar (comercio electrónico) a impulso de los saltos disruptivos en la tecnología. Esta realidad, si bien encuentra su justificación en las diferencias que existen en las estructuras productivas y estrategias de desarrollo, también tienen que ver con una falta de reacción frente a evidentes transformaciones internacionales que afectarán tarde o temprano a todas las economías.

La situación señalada, pero especialmente la red de acuerdos bilaterales y subregionales que comenzaron a cerrarse por los miembros con países de extrazona, aumentaron la dispersión de normas (lo que por cierto es un fenómeno internacional) y hace cada vez más difícil la armonización y convergencia entre los procesos de integración de América Latina y, por tanto, entre los miembros de la ALADI.

Los cambios políticos y el progresivo reconocimiento de los efectos económicos por no formar parte de algunas de las tendencias comerciales internacionales, abren un nuevo contexto para una posible profundización de las relaciones entre los países de la ALADI, lo que ya es visible en las negociaciones de México con Brasil y Argentina para cerrar nuevos acuerdos de Alcance Parcial de Complementación Económica.

Por tanto, se coincide en que la iniciativa planteada por la ALADI es tan necesaria como oportuna, pero especialmente legítima y coherente con los objetivos planteados por la organización en el Tratado de Montevideo de 1980. Ahora bien, debe reconocerse la dificultad que plantea esta meta

en momentos en que en la región no existen liderazgos y aún persisten profundadas inestabilidades políticas. Si bien esta realidad no inhibe la iniciativa, sí le exige pragmatismo y estrategia para que sea viable.

En ese sentido, parece claro que el acuerdo debe contemplar las iniciativas nacionales y subregionales, que algunos miembros de ALADI ya están implementando y en muchos casos no son socializadas apropiadamente a través de los organismos regionales. A partir de este análisis, es posible identificar aquellas políticas que pueden ser planteadas en clave regional y formar parte del acervo normativo de la organización. Por tanto, para conformar un Acuerdo Económico Comercial Integral Latinoamericano, el foco debe estar en la convergencia, pero fundamentalmente en la articulación, para lo cual será necesario contar con voluntad política para fortalecer los organismos regionales involucrados, no solo en términos institucionales, sino también políticos.

El reciente acercamiento entre el Mercosur y la Alianza del Pacífico es un paso muy importante para alcanzar este acuerdo, lo que dependerá del éxito que Brasil y Argentina tengan en sus negociaciones con México. Igualmente, para los objetivos planteados, es aún más relevante el eventual cierre del acuerdo entre el Mercosur y la Unión Europea, ya que ese hito permitiría una base normativa mínima común para negociar una nueva plataforma regional (ya que la mayor parte de los miembros de la ALADI contarían con un acuerdo con el bloque europeo).

Atender a las relaciones comerciales de los miembros de la ALADI con países de extrazona, permitirá identificar qué concesiones fueron otorgadas a dichos socios que no son extensivas a los miembros de la organización. Esta dispersión es muy notoria en los nuevos temas del comercio internacional, pero en algunos casos, también en las condiciones de acceso en bienes y servicios. Los nuevos temas son clave para avanzar en el acuerdo impulsado, pero sin negociar la agenda clásica (como por ejemplo las normas técnicas y sanitarias), seguiremos confirmando la ausencia de voluntad política, para de una vez, derribar todas aquellas trabas que impiden la expansión del comercio intrarregional y un mayor nivel de encadenamientos productivos.

Todo este esfuerzo debe hacerse calibrando adecuadamente los cambios en el escenario internacional, que entre otras cosas, exigen definiciones y estrategias de largo plazo de cómo relacionarse con China e India, que seguirán jugando un rol clave en el comercio mundial por los próximos 30 años. La región no ha logrado definir un marco único de relacionamiento con Asia Pacífico, mostrando diferencias entre los

esquemas subregionales, pero también motivando una relación que aún es fundamentalmente bilateral.

A modo de resumen, para introducir en la agenda una negociación de la magnitud de la planteada, sería recomendable contar con un consenso sobre los verdaderos impactos del escenario regional y global, valorar adecuadamente la voluntad política para iniciar este camino, así como definir liderazgos y mecanismos de interacción entre el sector público y privado.

Ya más en términos específicos, será clave explorar el escenario de convergencia y articulación, el planteo de objetivos inicialmente limitados pero crecientes, impulsar un análisis de todas las iniciativas nacionales y subregionales (diferentes procesos de integración de la región) que puedan ser regionalizadas (ALADI), identificar las concesiones otorgadas por los miembros a terceros, definir una agenda de negociación equilibrada entre los capítulos clásicos y nuevos temas y, lograr posicionamientos comunes de los socios en foros que involucren a las economías de mayor importancia de Asia Pacífico.

Renato Baumann
Profesor, Universidad de Brasilia
Secretario Adjunto de Asuntos Internacionales
Ministerio de Planeamiento de Brasil

1 – En América Latina llevamos ya demasiadas décadas hablando de integración regional. Al menos desde 1949, cuando los países centroamericanos pidieron a la CEPAL soporte técnico para hacer viable su integración y proceso de industrialización.

Es un lugar común decir que si se hiciera todo lo que se ha hablado con respecto a integración el continente sería muy avanzado y altamente homogéneo.

Eso quiere decir que hay natural desconfianza con relación a nuevas propuestas.

Hablar de un Acuerdo a nivel regional significa construir algo que solo se concretizará si conseguir motivar las tecnocracias y los agentes económicos de los países involucrados. No basta señalar con temas un tanto vacíos como 'la industrialización de la región', entre otros motivos por la misma diversidad de situaciones.

Para que agentes económicos actuando en contextos tan diversos como en Bolivia, México, Paraguay y Brasil, para solo nombrar unos pocos, se motiven en relación a un nuevo ejercicio substantivo de promoción de convergencia es preciso que todos se identifiquen con un mismo objetivo aceptado y compartido por todos.

Sin una señal básica de algo que sea factible a todos y claramente identificable con una situación que beneficie a todos los participantes me parece que tendremos tan solo un ejercicio retórico más.

Así, insisto en que una condición básica es indicar un 'Norte' para el Acuerdo. Candidatos naturales para ello son la promoción de complementariedad productiva, o una más eficiente inserción internacional (lo que para varios sectores presupone lo anterior).

2 – Un paso importante – incluso en vista de lo que ya ha sido acordado en el ámbito de la Alianza del Pacífico – es un trato homogéneo al tema de las reglas de origen. El hecho de que los países de la Alianza hayan acordado considerar de forma homogénea los productos fabricados en sus países para fines de ventas a terceras partes seguramente tiene implicaciones sobre la competitividad de los productos originados de, por

ejemplo, los países miembros del Mercosur. Cabe, por lo tanto, un esfuerzo en el sentido de reducir las disparidades todavía existentes en el trato de reglas de origen.

3 – La experiencia de las últimas décadas ha demostrado de manera marcante que si se trata de estimular las ventas de productos industrializados en el mercado internacional la producción de forma segmentada en más de un país puede ser fuente importante de competitividad, al reducir ciertos costos y eventualmente facilitar el acceso a insumos específicos. En ese ámbito, las ventajas comparativas pueden no ser elemento totalmente determinante, una vez que ciertos países pueden participar del mercado internacional simplemente al fornecer elementos específicos, demandados en el proceso productivo.

Es sabido que los países latino-americanos participan de manera muy reducida de esas cadenas de valor. Habría que identificarse, por lo tanto, en cuales sectores hay chances más expresivas para la integración productiva entre los países de la región.

Para tanto, ejercicios con base en algunos instrumentos disponibles, como la Matriz de Insumo-Producto Sudamericana construida por IPEA y CEPAL el 2015, indican los sectores por donde se puede empezar a averiguar qué es lo que hay que hacer en términos de ajustes de legislaciones o cambios de normas y procedimientos, para que se pueda intensificar los vínculos productivos.

4 – ampliar el nivel de desgravación arancelaria. Los países miembros de ALADI tienen ya acordados programas de desgravación arancelaria que cubrirán, en pocos años, la mayor parte o la casi totalidad de los productos comerciados. Sin embargo, se reconoce que algunas de las estructuras arancelarias imponen costos elevados a los procesos productivos, a ejemplo del Arancel Externo Común del Mercosur. Su revisión está prevista solo para el 2021.

Reducciones en los aranceles externos implican disminución de los márgenes de preferencia concedidos a los países con los cuales se tienen acuerdos comerciales. Sin embargo, la percepción de incurrir en costos impuestos por altos aranceles es demasiado nítida.

Una propuesta de acuerdo comercial regional debiera estimular a la vez que – aún con una reducción de los márgenes de preferencia para los vecinos – se promoviera una apertura externa en paralelo, como forma de estimular la competitividad y por lo tanto la demanda derivada por productos regionales.

5 – buscar reducir al máximo la adopción de medidas proteccionistas no-arancelarias. En particular, por tratarse, en América Latina, de economías ricas en recursos naturales, es importante promoverse la homogeneidad de los mecanismos de certificaciones y facilitar la aprobación de certificados emitidos en los demás países de la región, como forma de facilitar no solo los trámites en el comercio regional como además estimular el empleo de insumos producidos en la región.

6 – estimular la creación de `ventanillas únicas` para los flujos de comercio entre los países de la región, como forma de facilitar los trámites burocráticos y operaciones de aduanas.

7 – Por último, pero no menos importante: un problema conocido de los procesos de aproximación económica entre los países de la región – sea por la vía del comercio, sea en términos de procesos productivos compartidos – deriva de las malas condiciones de infraestructura y logística. Un acuerdo comercial no podrá ser integral si no considera dichas restricciones.

Sin embargo, la región dispone de un mecanismo que – si usado en forma eficiente – podría ser una palanca para las interacciones entre sus diversas economías. La iniciativa iniciada como IIRSA y ahora convertida en COSIPLAN tiene potencial hasta aquí con pocos resultados, en vista de su potencial.

Habría que diseñar una cartera de proyectos seleccionados y no solamente volcados para facilitar las transacciones entre los países, sino que además facilite el embarque de mercancías hacia el exterior. Eso requiere de selectividad en la aprobación de proyectos. La que solo ocurrirá de forma coherente a partir del momento en que se tenga homogeneidad de propósitos. Ello, por supuesto, está directamente relacionado con el ítem 1 de la presente lista.

Félix Peña
Especialista en relaciones económicas internacionales
Argentina

Las siguientes son sugerencias sobre cuestiones consideradas prioritarias en la elaboración de bases para un acuerdo económico comercial integral latinoamericano. Son resultantes de la participación en la reunión realizada el 21 de abril de 2017.

1. Es fundamental definir un norte, esto es tener claro cuáles son los objetivos a lograr en el corto, mediano y largo plazo, a fin de avanzar en forma creíble y sustentable, en el desarrollo de un acuerdo económico comercial integral latinoamericano. Tienen que estar vinculados a objetivos estratégicos que han movilizado a los miembros de la ALADI desde su creación, y que tienen que ver con crear un entorno regional de cooperación e integración, funcional a los objetivos de desarrollo de cada país y de la región en su conjunto y en base a principios definidos en el Tratado de Montevideo de 1980.
2. Tales objetivos estratégicos deben ser colocados en la perspectiva más amplia de los profundos cambios que se están operando en el sistema comercial internacional, con sus impactos en nuevos desafíos y oportunidades para cada país latinoamericano y para la región. La acción conjunta de los países de la región miembros de la OMC, en el diseño, perfeccionamiento y eventual rediseño, de instituciones y reglas del sistema multilateral de comercio internacional, tiene que ser parte de la estrategia de cooperación e integración regional. La próxima Conferencia Ministerial de la OMC brinda una oportunidad para poner de manifiesto que la región aspira a actuar en forma coordinada.
3. La multiplicidad de objetivos a alcanzar en el marco de esta iniciativa de la ALADI, y la dinámica de los cambios que se observan a nivel global y regional, requerirá una jerarquización de objetivos y de cursos de acción para su logro, y su continua revisión a fin de asegurar su adaptación a las nuevas realidades que vayan emergiendo en ambos planos.
4. La flexibilidad que se requerirá en los instrumentos que se apliquen, tendrá que ser compatibilizada con la previsibilidad necesaria para generar inversiones productivas en función mercados nacionales insertos en el espacio regional. Una prioridad sería acordar distintas

modalidades de salvaguardias y de válvulas de escape, que permitan preservar la previsibilidad que requieren las inversiones y, a la vez, flexibilizar los compromisos asumidos, con alcance temporario y control por parte de instancias técnicas imparciales.

5. Conectar en forma sostenida los sistemas económicos y productivos de los países de la región, requerirá intensificar la conectividad física, y la de las redes de transporte y de logística, entre los países comprometidos a lograr una mayor compatibilidad y convergencia de tales sistemas.
6. Otra prioridad sería generar incentivos para la convergencia de los acuerdos ya existentes y celebrados en el marco de la ALADI. Tendría que ser una convergencia hacia objetivos e instrumentos más avanzados.
7. Facilitación del comercio; cooperación aduanera; comercio electrónico; mecanismos de acumulación de origen, en especial en función de acuerdos que se celebren con otros países o regiones; defensa comercial; propiedad intelectual; compras gubernamentales; comercio de servicios, cooperación técnica, son cuestiones prioritarias a lograr por la profundización de los acuerdos existentes o de los que se celebren hacia adelante.
8. Corresponde otorgar prioridad a distintas modalidades de acciones orientadas a reducir o a eliminar el efecto restrictivo en el comercio entre países interesados, resultante de pronunciadas disparidades en sus respectivas normas técnicas y sanitarias
9. Otra prioridad sería encarar acciones entre países interesados y con condiciones de avanzar, para la promoción de encadenamientos productivos transnacionales y, en especial, de aquellos que permitan intensificar tendencias a la internacionalización o regionalización de pymes.
10. No es necesario que en las acciones orientadas a profundizar la integración regional, participen siempre todos los países de la ALADI o de la región latinoamericana en su conjunto. La estrategia a seguir tiene que ser de geometría variable y de múltiples velocidades. Tienen que participar países realmente interesados en avanzar hacia los objetivos que en cada caso se persigan. Pero tienen que estar abiertos a la participación de los países que inicialmente no consideran que pueden o que les convenga participar. Una función

de la Secretaría de la ALADI sería procurar que la convergencia sea lo más amplia posible.

11. Una estrategia orientada a profundizar acuerdos que se celebren entre países de la región requerirá: a) una fuerte dosis de voluntad política expresada al más alto nivel de cada país participante; b) una participación en las negociaciones de los respectivos sectores empresarios y sociales; y c) una amplia transparencia en las negociaciones, orientada a lograr la legitimidad social de las acciones que se emprendan.
12. Los cursos de acción que se emprendan a fin de potenciar la inserción de las economías de la región en el entorno internacional, requerirán un gran esfuerzo regional de inteligencia competitiva. En tal esfuerzo la coordinación de la ALADI con los distintos organismos de alcance regional y, en especial con la CEPAL, la CAF, el INTAL-BID, el SELA –sin perjuicio de otros- puede ser fundamental.
13. En especial la plena inserción de Cuba en un acuerdo económico y comercial integral latinoamericano, es una prioridad. A tal efecto deberían profundizarse acciones orientadas a intensificar el intercambio de bienes, servicios y tecnologías, así como las inversiones, entre los demás países de la ALADI y Cuba, y a desarrollar múltiples modalidades de acciones de cooperación económica y tecnológica, incluyendo las orientadas a procurar la inserción de sus empresas en encadenamientos productivos de alcance regional.

Ricardo Rozemberg
Investigador Senior en Centro iDeAS, Universidad de San Martín
Argentina

a) **Introducción: cambios en el patrón de funcionamiento de la economía global.**

Si durante décadas el comercio mundial crecía a una tasa que duplicaba –o triplicaba- la del PIB global, a lo largo de los últimos años este proceso parece haber alterado su tendencia. En efecto, en esta etapa y por diferentes motivos, el intercambio crece a un ritmo menor o igual que el de la economía en su conjunto. De hecho, desde 2008 las exportaciones mundiales vienen perdiendo terreno en el PIB global.

Dicho de otro modo, actualmente el comercio no es un “driver” decisivo del crecimiento económico, ni en países desarrollados ni en las economías emergentes. Según la revista internacional *The Economist* (2014), la economía mundial podría encontrarse ante un *peak trade constraint*. Como consecuencia de ello, la participación del comercio en la economía mundial, que ascendió del 25% al 60% entre 1960 y 2015, podría haber alcanzado su límite máximo. De ser así, el fenómeno puede implicar una restricción relevante en la capacidad de los países emergentes para emular la estrategia de desarrollo que ha sido exitosa en diferentes economías desde el fin de la Segunda Guerra Mundial (Hoekman, 2015).

Esto ha llevado a que numerosos analistas y organismos internacionales pusieran el foco en este cambio de dinámica, alertando sobre la existencia de factores coyunturales y otros de tipo estructural, que estarían explicando este menor ritmo de crecimiento del comercio. Dentro de los factores circunstanciales se ha enfatizado por ejemplo, el bajo crecimiento relativo de las economías de la eurozona, muy abiertas al comercio internacional. De acuerdo con Naciones Unidas (2015), las importaciones de los países europeos desde extrazona han sido en 2014 un 7% inferiores a las registradas en 2008, en tanto que el propio intercambio intrazona se vio disminuido en dicho período.

En el mismo sentido, la débil recuperación de la inversión en las economías desarrolladas ha venido impactando sobre una importante fuente del intercambio internacional, como es la corriente derivada del comercio de bienes de capital, informática y telecomunicaciones. Esto afecta no sólo a los proveedores de equipamiento de países desarrollados, sino también a los fabricantes y exportadores de países emergentes. De

acuerdo a Naciones Unidas (2015), el 30% de las importaciones de países desarrollados proviene de países en desarrollo.

Del lado financiero, algunos analistas especulan con que las regulaciones y requisitos de capital más estrictos impuestos en el escenario post crisis, pueden haber afectado el financiamiento del comercio internacional. En igual sentido podrían haber operado algunas trabas u obstáculos sectoriales al comercio. En efecto, luego de la crisis financiera global, un número no menor de países adoptó medidas proteccionistas transitorias que restringieron de algún modo el dinamismo del comercio. A modo de ejemplo, se estima que los países del G20 adoptaron 1244 medidas restrictivas del comercio desde octubre de 2008 hasta fines de 2014, siendo sólo eliminadas 282 medidas en ese período. Pero además, en 2014, los miembros del G20 pusieron en vigencia 100 medidas nuevas (Evennet, 2015).

En relación a este fenómeno, algunos analistas tienden a restarle relevancia relativa, toda vez que no se ha observado una tendencia generalizada a la defensa de los mercados internos y al hecho de que, en el peor de los casos, se trata de medidas transitorias en respuesta a la crisis. No obstante ello, la evidencia parece mostrar que estas barreras tienden a mantenerse de manera más permanente.

Autores como Hoekman (2015) sostienen que el período de auge del comercio (mediados de los 80 a mediados de los 2000) fue muy particular y difícil de repetir. Por un lado, estas dos décadas estuvieron caracterizadas por fuertes procesos de apertura comercial en buena parte de los países del mundo, avances tecnológicos que redujeron los costos de logística y transporte y la reinserción de China en la economía mundial. Esto facilitó el desarrollo de cadenas de valor global, resultando en procesos de *offshoring* de diferentes actividades productivas en firmas localizadas en distintos países. En esta visión, la etapa expansionista del comercio coincidió con la integración de China y de Europa del Este en el mercado mundial y, por tanto, el alto dinamismo del intercambio fue un síntoma "transicional".

La rebaja de costos y de derechos de importación, las mejoras en el transporte y en las tecnologías y comunicaciones, llevaron en esos años a dos cambios fundamentales en la estructura del comercio mundial: la fragmentación productiva de las manufacturas y la conformación de redes globales de valor (que implicaron más impo y más expo de bienes); y el crecimiento del comercio de servicios. En relación a la fragmentación productiva, la creciente internacionalización de la producción explotó

entre mediados de los 80 y mediados de los 90, para luego desacelerar su dinámica desde entonces.

Algunos advierten que las nuevas tecnologías podrían operar en contra de esta tendencia a la fragmentación productiva. Y de hecho, el IMF (2015) establece que buena parte (aproximadamente la mitad) de la caída del comercio del último trienio se debe al acortamiento de las cadenas globales de valor en la medida en que países como China –e incluso también Estados Unidos- han tendido a concentrar una mayor parte de la producción de componentes y partes en los últimos años. Al mismo tiempo, un informe de McKinsey Global Institute (2016) sostiene que el incremento de la automatización y las nuevas tecnologías utilizadas en la manufactura –como las impresoras 3D-, acelerarán el proceso de cambio, alertando sobre las consecuencias negativas sobre el comercio mundial de bienes.

Además, la intensidad del proceso observado entre mediados de los 80 y mediados de los 90, caracterizado por un creciente y fuerte desequilibrio comercial entre China y Estados Unidos y una continua mejora de la productividad total de los factores, es un fenómeno que no parecería volver a repetirse. Otro de los factores mencionados por organismos y analistas en relación al cambio en el desempeño de los flujos comerciales globales, está relacionado con el nuevo patrón de crecimiento chino, más orientado al consumo doméstico que a la inversión y las exportaciones. Dicho factor, más ciertos indicios de sustitución de importaciones en China en línea con mejorar su aporte en las cadenas globales de valor, pueden estar explicando parte del *global trade slowdown*.

La envergadura, apertura y tasa de inversión de China, el alto contenido de importaciones de su inversión y sus exportaciones, sumada la desaceleración han provocado considerables efectos de contagio en todo el mundo a través de los canales comerciales. Dichos efectos comerciales fueron en algunos casos "directos" (reducción de la demanda de productos de los socios comerciales) y en otros "indirectos" (repercusión sobre los precios mundiales de determinados bienes importados por China, Ejemplo, materias primas), e influyeron en los tipos de cambio y mercados de activos de otros países (IMF, 2016).

Los países en los que China representa una elevada proporción de sus exportaciones de valor agregado, tendieron a experimentar un mayor descenso del crecimiento de las exportaciones en 2015 respecto al período 2012–14 (IMF, 2016).

El descenso de la inversión y las importaciones en países exportadores de materias primas (motivado entre otras cosas por la reducción en dichos precios), es mencionado como otro factor en contra de la dinámica del intercambio. En efecto, Brasil, Rusia y un reducido grupo de países exportadores de materias primas, que atraviesan dificultades macroeconómicas y en 2014 representan aproximadamente el 5% del comercio y la inversión mundial, registraron una drástica contracción de la inversión en 2015, cercana al 20%, y una disminución de las importaciones (BM, 2016).

Desde una perspectiva de más largo aliento, Canuto (2016) sostiene que los países emergentes se vieron favorecidos por el crecimiento del comercio a través de la transferencia de tecnología importada y la transformación productiva ligada al objetivo de la inserción internacional. Toda vez que hubo cierto proceso de convergencia hacia el desarrollo de algunas de estas economías, es posible pensar que existe ahora un menor potencial de crecimiento de estos flujos de comercio.

Para las Naciones Unidas (2015), el comercio mundial sólo podría volver a crecer más rápidamente que el producto de manera sostenida, si los precios internacionales de bienes y servicios continúan cayendo en relación a los precios de los bienes y servicios domésticos. Esta situación podría acontecer, pero estaría supeditada a la generación de nuevos acuerdos comerciales que reduzcan fuertemente aranceles y otras barreras al comercio, o nuevas tecnologías que permitan reducir –aún más– el costo del transporte internacional. Estos procesos fueron –tal como se mencionara anteriormente– factores determinantes del desempeño del comercio mundial entre mediados de los 80 y mediados de los 2000, pero difícilmente vuelvan a plantearse con fuerza en el corto plazo.

Estas tendencias globales, se ven reforzadas a partir de expresiones tales como el Brexit o la asunción del Presidente Donald Trump en los Estados Unidos, el cual instaura un discurso contrario al comercio internacional y a la internacionalización productiva. Dichas tendencias, son un fenómeno que viene observándose durante los últimos años y demuestran cierta consolidación en el plano internacional.

Por lo tanto, es posible pensar que una vez que se atenúen los efectos coyunturales derivados de la crisis financiera iniciada en 2008, el comercio mundial retome un dinamismo superior al de la economía en su conjunto. Pero muy probablemente, con menor fuerza que la observada en décadas pasadas, dados los efectos “transitorios” derivados de la reinsertión de China y los países de Europa del Este a la economía mundial. Resta por

verse, como el cambio en la estrategia China y de los Estados Unidos, con su impacto sobre el acortamiento de las cadenas de valor, terminarán delineando o no un cambio más profundo en las corrientes de producción y comercio.

b) América Latina en este contexto

El cambio del patrón de crecimiento de la economía y el comercio mundial no es indiferente para los países de América Latina y el Caribe. En respuesta a este hecho, desde diferentes ámbitos regionales y globales (ALADI, BID, FMI, Banco Mundial) y con distinto grado de intensidad y empuje, recientemente se ha venido impulsando la idea de profundizar la integración comercial de la región. Resulta interesante que, por primera vez en décadas, compartan esta iniciativa México y los países de América Central y el Caribe, los cuales estuvieron tradicionalmente más expuestos y orientados a la integración con América del Norte (fundamentalmente los Estados Unidos de América). Este fenómeno podría sustentarse en la premisa de que, en el nuevo contexto de la política comercial norteamericana, estos países estarían más dispuestos a "mirar hacia el Sur" y compartir un emprendimiento integrador conjunto.

La validez de esta premisa aparece como fundamental, toda vez que tanto por factores políticos como económicos, los intereses de ambas subregiones –América del Sur vis a vis América Central y México- no parecen haber sido convergentes en el pasado reciente. A su vez, si bien la región cuenta con una extensa red de acuerdos comerciales bilaterales y subregionales muy avanzados, los acuerdos entre las subregiones mencionadas (o sus países miembros) no presentan características de profundidad o –incluso en algunos casos- ni siquiera existen.

Por este motivo, una parte importante de la presente iniciativa de integración de ALyC pasa por incrementar la relación comercial e interdependencia recíproca a través de negociaciones comerciales entre las subregiones.

En definitiva, el escenario internacional parece abrir oportunidades para avanzar hacia una ALyC más integrada, que promueva una convergencia de los acuerdos comerciales preexistentes, a pesar de la inclusión de aquellos vínculos que aún no están consolidados.

Para aprovechar este escenario y sentar las bases de un Acuerdo Económico Comercial Integral Latinoamericano (AECIL) se sugieren cinco líneas de acción o principios rectores:

1. Centrar los esfuerzos de integración en la convergencia de los acuerdos ya existentes. La gran dispersión de acuerdos vigentes, cada uno con sus propias reglas y disciplinas con el objetivo de avanzar en el libre comercio, han tendido a expandir el flujo de intercambio en ALyC, pero con muchos costos y obstáculos derivados de estas diferentes normativas. Avanzar en una convergencia coherente de estos acuerdos debería ser el objetivo base del Acuerdo, facilitando una mayor integración comercial y productiva de la región (por muchos juzgada como insuficiente hasta el momento).
2. Avanzar en esquemas de coordinación flexibles (o soft coordination). Contar con disciplinas y normas en el marco de acuerdos preexistentes, aparece como una ventaja a la hora de coordinar. Pero imponerse metas muy ambiciosas en ese sentido puede terminar convirtiéndose en una traba u obstáculo al avance negociador. Las diferencias y heterogeneidades entre las diferentes experiencias integradoras preexistentes sugieren la conveniencia de iniciar el ejercicio de coordinación a partir de reglas laxas o flexibles. En tal sentido, avanzar en esquemas de reconocimiento mutuo de normas técnicas, sanitarias o fitosanitarias aparece en principio, como un ejercicio más factible que el de comprometer en alcanzar normas comunes y homogéneas.
3. Incrementar el alcance o cobertura de los Acuerdos. La mayor parte de los tratados bilaterales o subregionales vigentes enfatizan el avance hacia el libre comercio, e incluyen las disciplinas y normas básicas para administrar dicho proceso. Sólo en algunos casos incorporan acuerdos más amplios y profundos, alcanzando al comercio de servicios, las compras públicas o compromisos en materia de competencia leal, propiedad intelectual o infraestructura. Por tanto, y respetando los principios de coordinación flexible, un Acuerdo Comercial Integral podría estimular este conjunto mayor de oportunidades de negocios entre empresas de la región.
4. La agenda de la integración productiva. Los acuerdos comerciales de ALyC han impulsado el comercio pero, no siempre, una mayor especialización, cooperación y complementación entre empresas de la región. Implementar el principio de acumulación ampliada de origen puede ser una vía útil para estimular este tipo de iniciativas. Pero además, es posible pensar en el diseño de políticas que promuevan una mayor articulación empresarial a través de, por ejemplo, la constitución de un fondo regional específicamente

destinado a la financiación de emprendimientos empresariales conjuntos.

5. Algunas iniciativas puntuales en los diferentes aspectos de la negociación. En relación con los principales temas incluidos por ALADI en su documento Estado Actual de la Integración Comercial Latinoamericana, valen los siguientes comentarios específicos (más allá de los ya enunciados anteriormente):
 - a. Restricciones no arancelarias. Incluir un compromiso de *stand still*; esto es, de congelar las medidas y obstáculos al comercio actualmente vigentes. Y en todo caso, establecer un mecanismo de información a los socios ante la implementación de nuevas, por razones estrictamente necesarias y extraordinarias. En cualquier caso, la aplicación de las actuales medidas –y de eventuales nuevas extraordinarias- debería prever alguna preferencia para los socios regionales.
 - b. Reglas de origen. La idea de avanzar hacia una única regla de origen de ALyC, que permita la acumulación regional, luce como un objetivo muy loable y positivo. Pero de mediano plazo. En el tránsito hacia ello, se puede prever la acumulación ampliada sin necesidad de armonizar dichas reglas, al menos durante el período de transición (ver a este respecto, BID 2017).
 - c. Cláusula de escape. Avanzar hacia un mecanismo permanente que pueda ser activado por causas micro y macroeconómicas, previa demostración de daño o amenaza de daño. Esta cláusula sólo permitiría poner un cupo transitorio a la preferencia comercial vigente a nivel regional.
 - d. Facilitación del comercio. La negociación debería incluir la implementación de ventanillas únicas para el comercio exterior en cada uno de los países socios, con una atención prioritaria para el intercambio preferencial con países de la región.
 - e. Servicios. Las exportaciones de ALyC de servicios en 2015 alcanzaron los 165 millones de dólares. Mientras que en los países del Caribe estas actividades representan el 70% de las exportaciones totales y cerca de 1/5 del PIB, en los

países de América Latina significan menos del 20% de las ventas totales al mundo y menos del 5% del PIB. Dada la importancia de los servicios y su creciente potencial en la región –muchos de ellos vinculados a servicios basados en el conocimiento-, se sugiere la incorporación de compromisos de liberalización en el Acuerdo Integral. Asimismo, y en línea con la movilidad de personas, sería deseable avanzar en una visa empresaria común y en un acuerdo de residencia regional, este último en el mediano plazo.

- f. Inversiones. Incluir en los acuerdos de nueva generación, más mecanismos de promoción de inversiones –no sólo de protección- incorporando desarrollo de proveedores locales, capacitación, etc. En materia de protección, se deberían excluir las reglas arbitrales del CIADI y generar nuevos tribunales de arbitraje que apliquen otras reglas, por ejemplo las reglas arbitrales de UNCITRAL (Naciones Unidas). Asimismo, estos acuerdos deberían promover las denominadas “inversiones sustentables”, con estándares que respeten los derechos garantizados a nivel internacional en materia ambiental, social y económica.
- g. Compras públicas. Otro tema prioritario para incorporar más negocios al ámbito regional. Allí, amén de la transparencia, difusión de la información y trato nacional, se sugiere analizar el tema de umbrales, niveles de gobierno y exclusiones, a los efectos de avanzar en un acuerdo que realmente signifique un avance en la materia y no sólo un acuerdo de ficción. También sería deseable incluir alguna preferencia para las empresas de ALyC, la posibilidad que estas se asocien para participar en licitaciones, la subdivisión en lotes para facilitar el acceso a Pymes, entre otras cuestiones (por ej. compras públicas sustentables, compras electrónicas).
- h. Asimetrías. Avanzar hacia un FOCEM de ALyC, que financie iniciativas de integración productiva y de infraestructura entre países de la región, siempre que dichas iniciativas tengan un claro objetivo de constitución de bienes públicos regionales. En ese contexto, las economías de menor desarrollo relativo tendrían un mayor nivel de ponderación para acceder a dichos fondos.

- i. Cooperación Macroeconómica. Una iniciativa como el Acuerdo Comercial Integral entre países tan disímiles no puede dejar de incorporar alguna cláusula vinculada a la cooperación macroeconómica. En tal sentido, y siguiendo el principio de coordinación flexible, se sugiere incluir dentro de la misma, acciones de cooperación, reuniones de ministros y otras actividades *soft*, que permitan acompañar el proceso de integración comercial de la región.

Ariela Ruiz Caro
Investigadora y académica

El nuevo escenario internacional, caracterizado por tendencias proteccionistas en algunos países desarrollados y por los resultados poco satisfactorios luego de la vigencia de los Tratados de Libre Comercio suscritos por países de la región con socios extra-regionales del mundo desarrollado, entre otros, representa un momento propicio para volcar la mirada al mercado regional y revisar la normativa de la ALADI, el único organismo de integración que aborda el tema comercial a nivel latinoamericano.

En efecto, países miembros de la ALADI, así como los centroamericanos que suscribieron el CAFTA, han revertido los saldos positivos de sus balanzas comerciales con la entrada en vigencia de sus respectivos Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos, transformándolos en crecientes déficit. Las importaciones procedentes de dicho país, han tenido un mayor crecimiento que las exportaciones de los países mencionados hacia el país del Norte. Además, las importaciones han tenido, en general, un mayor incremento en bienes de consumo no duradero, y menos en bienes de capital, hecho que impacta negativamente en las incipientes industrias de países de la región.

En este marco, los países miembros de la ALADI tienen el 82% de las partidas libres de aranceles y, sin embargo, sólo aprovechan, en promedio, 10% de dichas preferencias arancelarias. Dentro de estos, los países de menor desarrollo relativo, los utilizan en mucho menor medida.

Además de factores evidentes como la falta de infraestructura adecuada, escasez y concentración de la oferta exportable, elevados costos de transporte, entre otros, hay uno determinante que, sin necesidad de multilateralizar la normativa vigente en la ALADI, o incluir otros temas prioritarios en un acuerdo económico más integral, podría contribuir a incrementar la utilización de las preferencias arancelarias ya existentes, con el consiguiente incremento del comercio intrasubregional: una mayor divulgación de los mencionados beneficios ya existentes de parte de los organismos nacionales de promoción de exportaciones, las cancillerías, cámaras de comercio, asociaciones y gremios de exportadores, entre otros organismos vinculados a este sector.

Existe un profundo desconocimiento de parte de los pequeños y medianos empresarios de la región respecto del potencial que tiene el mercado latinoamericano. Las acciones para su difusión no han sido suficientes y hay un espacio importante para avanzar en este ámbito. La

adopción de un programa de liberalización común, que involucre a todos los países latinoamericanos, no necesariamente traería ventajas significativas con respecto a la alternativa de continuar con el proceso de desgravación por la vía bilateral y subregional. En todo caso, la normativa legal puede multilateralizarse si esta se produce como resultado de un incremento previo del comercio intraregional

Si bien la instauración de un régimen de origen único aplicable a la desgravación en América Latina, beneficiaría a los exportadores al disponer de condiciones de producción únicas para exportar sus productos a todos los países con los que se tienen pactados preferencias arancelarias, la instrumentación de esta iniciativa es compleja. Ello se debe a que las normas de origen pactadas entre dos países o bloques latinoamericanos responden a negociaciones efectuadas en el marco de intereses y políticas comunes. Armonizarlas con un criterio latinoamericano, resultaría de cierta forma inviable dados los distintos modelos y momentos que se utilizaron para negociar dichas normas de origen. Esta dificultad se hace evidente en el tiempo que lleva la renegociación del régimen general de la ALADI, el cual lleva más de diez años en proceso de ajuste y que a la fecha no ha podido efectivizarse.

En cuanto a medidas de defensa comercial, la posibilidad de establecer un Régimen Regional de Salvaguardias no parece ser un tema prioritario toda vez que existe una normativa al respecto, contemplada en la Resolución 70 de la ALADI, que no es utilizada por los países. Por otro lado, no sería conveniente incluir salvaguardias como las que hacen referencia a balanza de pagos o devaluación monetaria --existentes en la Comunidad Andina por ejemplo— pues tienden a entorpecer el flujo comercial entre los países. En cuanto a un régimen común de medidas antidumping o de subvenciones y medidas compensatorias, los países ya tienen incorporado en sus legislaciones internas los mecanismos del GATT y de la OMC.

Con respecto a la incorporación de medidas adicionales a las establecidas en el recientemente aprobado Acuerdo de Facilitación del Comercio (AFC) de la OMC en un Acuerdo Económico Integral para América Latina, cabe señalar que, en organismos subregionales como la CAN, por ejemplo, ya existía un acuerdo sobre Facilitación del Comercio en materia aduanera, la cual presenta particularidades propias de las necesidades de sus miembros en varios de sus mecanismos comunitarios. Se trata, entre otros, de cómo contribuir a mejorar los procesos de exportación fácil orientados a micro y pequeños empresarios, así como contribuir a la implementación del proceso de emisión de certificados de origen digital. En ese sentido, podría hacerse una revisión de la normativa de Facilitación

del Comercio vigente en otros esquemas de integración subregional, e incorporar elementos relevantes en conjunción con los mecanismos del AFC de la OMC, que deberán implementar los países.

El tema de obstáculos técnicos al comercio y a las medidas sanitarias y fitosanitarias, ofrece un espacio para armonizar normas y reconocimiento mutuo de procedimientos independientemente de que los países hayan asumido compromisos multilaterales en esta materia. Las especificidades propias de la región, así como aquellas que no están contempladas en los compromisos multilaterales podrían ser recogidas en un cuerpo normativo común regional.

Los ámbitos del comercio de servicios y de las compras públicas son los que menos avances han registrado en la relación comercial intra-ALADI, y en los organismos de integración subregional en general. Estos, en cambio, están reglamentados en todos los TLC suscritos con países desarrollados, los cuales se negocian con el enfoque de listas negativas en el sector servicios. Igualmente, en el tema de compras públicas se ha abierto el mercado a las exportaciones de bienes de los países firmantes y se han establecido umbrales de valor para la participación de empresas norteamericanas o europeas, de tal manera que los términos establecidos en dichos Tratados deberían constituir el piso de una normativa común para otorgar a los países de la región, las mismas condiciones que se ofrece a países extra-regionales.

En el tema de propiedad intelectual, no existe posibilidad de poner como piso los términos de ADPIC puesto que la mitad de los miembros de la ALADI han firmado TLC con terceros países y han incorporado en sus legislaciones internas los términos OMC-plus. No obstante, sería positivo disponer de un régimen regional de acceso a los recursos genéticos que garantice un reparto justo y equitativo de los beneficios de su uso, y que sirva como base legal para futuras negociaciones de la región con terceros.

Finalmente, las políticas de competencia, constituyen otro de los ámbitos donde podrían explorarse medidas en común a ser evaluadas por las agencias nacionales competentes, con miras a reducir las prácticas anticompetitivas que pudieran tener impacto en la libre competencia.

Patricia Teullet
Consultora, Perú

1. En un contexto regional en el cual ya países como Perú, Chile, Colombia y México han avanzado en el proceso de integración a la economía mundial, la convocatoria a un acuerdo comercial regional resulta extemporánea, al menos para estos países.

2. Adicionalmente, los acuerdos suscritos por estos países incluyen aspectos que no son estrictamente comerciales: inversión, servicios, propiedad intelectual, etc. En estas áreas, las negociaciones son especialmente complejas y requieren avances previos en reformas económicas internas.

3. La suscripción de estos acuerdos ha estado muchas veces precedida por procesos de apertura unilateral y por la implementación de políticas económicas orientadas a mejorar la competitividad. Estas abarcan desde la creación de infraestructura para mejorar la logística, hasta la eliminación de barreras no arancelarias.

4. En el caso peruano, en particular, la igualdad de trato otorgado a la inversión extranjera y la nacional fue una medida adoptada mucho antes del inicio de acuerdos de integración comercial. Esta norma, ya vigente en el momento de negociaciones, facilita la incorporación de capítulos distintos a la sola negociación comercial.

5. Entre los países miembros de ALADI hay posiciones que claramente se diferencian de este tipo de políticas y, hoy en día, no es suficiente con rebajar o eliminar aranceles entre países miembros; ni siquiera acordar un arancel externo común cuando ya muchos países los tienen en cero.

6. Otro problema es la proliferación de discursos populistas, no solo en los gobiernos, sino también entre la oposición: hace falta un esfuerzo al interior de los países que hagan que la población esté dispuesta a aceptar una organización para integrarnos al mundo y no para aislarnos o protegernos de él.

7. En materia de integración, la tecnología ha avanzado y continuará avanzando a tal velocidad que los procesos de negociación no pueden seguir las pautas que hasta ahora ha habido en ALADI.

8. Finalmente, se debe asumir que no hay ninguna probabilidad de los países que ya avanzaron en materia de integración o apertura al mundo, tengan algún tipo de retroceso. Por ello, este tendría que ser el punto de partida de cualquier iniciativa.

En conclusión, si no existe primero la voluntad y compromiso de apertura por parte de todos los países miembros, el proyecto propuesto será costoso y con casi nulas probabilidades de éxito.

Pablo Urría
Director de Asuntos Económicos Bilaterales
Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales
Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile

Al amparo de la ALADI, los países miembros podrían explorar la posibilidad de establecer un plan de trabajo, de carácter pragmático y flexible de integración, que busque la incorporación y regulación de materias específicas, por medio del establecimiento de una agenda común y moderna, que reconozca y haga eco de las diferentes realidades e intereses de los diversos países que componen la ALADI.

En este sentido, proponemos incorporar dentro de este plan de trabajo los siguientes temas:

1. Acumulación de Origen Regional: la acumulación de origen, junto con la implementación de reglas específicas claras y flexibles, permitiría que los países de la región puedan, a futuro, incorporar en sus procesos productivos una mayor variedad de materias primas de otros países, aumentando con ello la calidad y/o competitividad de sus productos exportados, incentivándose consecuentemente la creación de cadenas regionales de valor y el desarrollo de encadenamientos productivos entre las empresas de los países de la región, en especial a aquellas de menor tamaño.

2. Política de Competencia: en materia de política de competencia, estimamos que la cooperación entre las distintas agencias nacionales, sería clave para el correcto monitoreo del comportamiento de los diversos actores que interactúen en el comercio regional, evitándose con ello que los beneficios del comercio sean menoscabados por prácticas contrarias a la competencia tales como concentración de mercado, monopolios, fusiones anticompetitivas o colusión.

En este sentido, consideramos que los compromisos a adoptar en esta materia podrían ir en la línea de facilitar el intercambio de información y consultas entre las distintas agencias nacionales y en la promoción de la transparencia.

3. Comercio electrónico: en cuanto a comercio electrónico, consideramos que avanzar en un plan de trabajo inclusivo, pragmático y flexible sobre esta materia, que pueda reconocer los avances y desafíos de los distintos países en esta materia, sería provechoso tanto para las empresas como para los consumidores nacionales, favoreciéndose la oferta

exportadora regional y el posicionamiento de las pequeñas y medianas empresas del sector.

4. Inversiones: en materia de atracción de inversiones, estimamos que la región podría adoptar un enfoque que pueda garantizar a futuro un adecuado balance entre la protección a los inversionistas y el legítimo derecho de los Estados a regular.

En este sentido, lo relevante debiera estar dado en trabajar un plan de trabajo que pueda conciliar tanto la atracción de inversiones que cada uno de los países esté legítimamente dispuesto a recibir y el grado de protección que cada país esté dispuesto a otorgar en esta materia, buscando con ello atraer mayores y mejores inversiones hacia los distintos mercados que componen la región.



Cebollati 1461 CP 11200
Montevideo - URUGUAY
Tel: +598 24101121
Email: sgaladi@aladi.org
web: www.aladi.org