AMÉRICA DEL SUR - La CAN y la integración sudamericana

Enrique Daza, Revista ALEM

Lunes 18 de junio de 2007, puesto en línea por Dial

Revista América Latina en Movimiento (ALEM) - El tema de la integración regional ha cobrado nueva vigencia a raíz de la propuesta de la creación de la Comunidad Sudamericana de Naciones. Después del fracaso del ALCA se han levantado propuestas como la de ALBA de Venezuela y los TCP de Bolivia. Asimismo, a raíz de la cumbre de América Latina y Europa, se discute la posibilidad de comenzar a negociar acuerdos de cooperación que incluyen un Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Europa y también se habla de la posibilidad de comenzar las negociaciones entre Europa y la Comunidad Andina de Naciones (CAN) en el mismo sentido.

Este auge del debate sobre integración encuentra a la CAN en su peor momento. Venezuela se salió de ella porque consideró que la firma, por parte de algunos de sus miembros, del TLC con Estados Unidos hacía inviable la propuesta de integración subregional y prefirió adherirse al MERCOSUR. Por su parte, Bolivia es miembro asociado del MERCOSUR y Chile anunció su participación como miembro asociado de la CAN. Perú y Colombia desesperadamente ponen todos los huevos en la canasta del TLC con Estados Unidos, pero al mismo tiempo participan en las reuniones y planes hacia otras propuestas, como la reorientación de la CAN y la Comunidad Suramericana. Mientras tanto, Ecuador permanece en el limbo pendiente de las próximas elecciones presidenciales, en las cuales se debaten propuestas radical-mente opuestas en este tema entre los candidatos Correa y Noboa.

Las peripecias de la CAN

En sus orígenes, en la década del sesenta, el Grupo Andino, Pacto Andino, hoy Comunidad Andina, se proponía la integración por medio de un mercado ampliado, el fomento a la industrialización y la canalización de la inversión extranjera para el desarrollo. Sin embargo, la crisis de la deuda y la falta de proyectos nacionales determinaron que éste fuera un proceso fallido de sustitución de exportaciones. Ya en 1990 se intentó reanimarlo, pero con Fujimori, Febres Cordero y César Gaviria, presidiendo los gobiernos y sus teorías del regionalismo abierto, que buscaban adaptar los viejos postulados a las nuevas tendencias hacia la apertura económica y la globalización, surgió una especie de híbrido que nunca pudo concretar un Arancel Externo Común y ni hablar de la armonización de políticas macroeconómicas u otros objetivos que se habían planteado inicialmente.

Aunque en las negociaciones del ALCA se había previsto la participación de bloques, de tal forma que se pudieran adoptar posiciones conjuntas, la propuesta fracasó y los andinos se presentaron divididos en la mesa de negociaciones. Estados Unidos hizo prevalecer sus posiciones y logró que Perú y Colombia se salieran del G-20 en el seno de la OMC y, finalmente, los doblegó amarrándolos a la propuesta de un TLC bilateral que, aunque fue concebido como andino, no llegó a ser sino colombo - peruano, y aún hoy está en veremos, a raíz del triunfo demócrata en las elecciones estadounidenses.

Durante las negociaciones del TLC, Bolivia se retiró de su tímido papel de observador y Ecuador fue retirado debido a la adopción de políticas petroleras contrarias al interés norteamericano. Perú y Colombia se devanaron los sesos tratando de hacer compatible la CAN y el TLC, pero finalmente tuvieron que estrellarse con la normatividad andina y comprometerse a no extender beneficios a otros países que no fueran extendidos a Estados Unidos, con lo cual la esencia de la integración subregional, que consiste en dar a los socios cosas que no se dan a terceros, fracasó; esta fue la ruina de la CAN. Un ejemplo de aquello fue lo definido en materia de propiedad intelectual que está reñido con lo definido en la CAN, con

lo cual la única alternativa fue cambiar la normatividad de la CAN para hacerla compatible con el TLC.

Colombia, principal beneficiaria del proceso de la CAN, por su grado mediano de desarrollo industrial, se decidió por la relación con EEUU y consideró que los acuerdos de la CAN eran transitorios y de menor importancia, a pesar de que muy buena parte de su comercio exterior, especialmente el de bienes manufacturados, se da con los países vecinos. Su opción fue clara: prefirió exportar productos tropicales y básicos a Estados Unidos que bienes industriales a los andinos.

Uribe se convirtió en el principal aliado de Estados Unidos en la zona y en un apóstol de la política militarista y neoliberal de Bush. El recién llegado Alan García emula con él, en una carrera a ver quien hace más concesiones y más rápidamente. La afinidad entre Uribe y Bush es sincera y firme y hasta en los escándalos de corrupción parecen emular, mientras que García, como tiene una historia dudosa, se ve obligado a hacer mayores concesiones para borrar las manchas en su pasado. Seguramente no ganará ninguno.

Habiendo definido una estructura arancelaria flexible, mientras se libera totalmente el comercio, los países andinos, encabezados por Perú y Colombia, renunciaron a la creación de un mercado común, en el cual no predominara la presencia norteamericana. Habían sido tímidos en otorgarse entre sí las cosas que otorgaron a Estados Unidos.

Ahora, la Unión Europea, sin querer ser desplazada de la subregión, quiere firmar un TLC, pero exige un arancel externo común para acceder a un mercado que valga la pena. Perú, que siempre rechazó tal arancel y que fue celoso de defenderse de sus vecinos, entregó todo a Estados Unidos, pero ante la exigencia europea se le plantea el problema de que no existe y no es posible tal clase de arancel. Entonces, en estos momentos, se devanan los sesos tratando de inventarse una ficción de Arancel Externo Común, para negociar con Europa. Su lógica es que ya que entregamos todo a Estados Unidos, entreguémosle todo a todo el mundo para disimular.

Sin embargo, la situación es compleja. Estados Unidos ha sentado sólidas bases de dominación en Colombia. El Plan Colombia que comparte la ineficaz política antinarcóticos de Estados Unidos y que ofrece infructuosamente restaurar la paz, afecta a los países hermanos. En Ecuador están incómodos, aunque no se atreven a cerrar la base de Manta.

Chávez, ya por fuera de la CAN, sigue haciendo propuestas de integración energética y fortalecimiento de los intercambios comerciales, pero mira más al MERCOSUR.

Bolivia no acepta los TLC y propone que se tengan realmente en cuenta las asimetrías y se excluyan temas vitales de la negociación, como inversión y compras estatales, y preconiza la defensa de la agricultura campesina contra la agroexpor-tación. Uribe y García sueñan con que los agronegocios se adueñen de sus países

La culpa es del TLC con EEUU

La Secretaría de la CAN lo había anunciado: el 56% del comercio andino sería amenazado con la firma del TLC. La afirmación está registrada en el estudio de la CAN denominado "Análisis de la Sensibilidad del Comercio Subregional Andino en el Marco del TLC con EEUU", publicado en 2004. La información que se utilizó corresponde al período comprendido entre los años 19962003, teniendo como fuente el Sistema Subregional de Información Estadística de la Secretaría General de la Comunidad Andina (SICEXTSG CAN). Este estudio tenía por finalidad analizar el grado de sensibilidad del comercio intrasubregional andino, frente a una liberación comercial con EEUU.

Considera como base de análisis al conjunto de los cinco países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) y las implicaciones que tendría en el comercio comunitario una liberación comercial, partiendo de la estructura arancelaria vigente, los flujos comerciales andinos, su composición, participación y dinámica respecto del mundo y de EEUU, a fin de determinar el nivel de sensibilidad del comercio de la CAN con respecto a la apertura del mercado andino. Esa evaluación- análisis califica de

sensibles a aquellos productos en los que existe un "riesgo o amenaza importante" de pérdida del mercado subregional, como consecuencia de la concesión de preferencias por parte de países de la CAN a EEUU, como resultado de la suscripción de un TLC. La principal conclusión a la que llega el estudio es que alrededor del 56% (64% con petróleo) del comercio subregional presenta una sensibilidad alta o media frente a una liberación comercial con EEUU.

"El grado de sensibilidad del comercio intracomunitario (desde el punto de vista de las importaciones que realiza cada país andino de la subregión) frente a una liberación comercial con Estados Unidos se distribuye de la siguiente manera: Alta sensibilidad, 34%; Media, 22%; Baja sensibilidad 25% y No sensible 19% (al incluir petróleo estos valores son de 40.8%,23.2%, 19.9% y 16.1% respectivamente)", señala el documento.

En general, los sectores agropecuario, minería, petroquímica e industrias conexas y el perteneciente a los productos de acero y sus manufacturas, son los que muestran mayor sensibilidad para el conjunto de la subregión. Destacan también los sectores plástico y caucho, vehículos y sus partes, textil y confección, y madera y papel.

Un estudio más reciente de Alan Fairlie Reinoso ("Impacto de las Negociaciones Hemisféricas: Un Balance"), resultado de una cooperación técnica con el Banco Interamericano de Desarrollo, sostiene que los resultados de las estimaciones sobre acceso a mercados (en el TLC con EEUU), no son concluyentes en los estudios correspondientes. "Si bien hay resultados positivos en exportaciones y producción, hay saldos negativos en balanza comercial y bienestar para varios de los escenarios planteados. En el caso del TLC, los resultados no sólo son inferiores a otros escenarios como el Status Quo o ALCA, sino que presentan valores negativos".

La eliminación
en el TLC con
EEUU de la franja
de precios, único
mecanismo de
protección del
sector agropecuario,
la eliminación
práctica del régimen especial automotriz,
la necesaria modificación de
decisiones andinas sobre propiedad
intelectual, la redefinición de normas
sanitarias y fitosanitarias y compras
públicas, destrozaron a la CAN.
El Tribunal Andino de justicia será
reemplazado por los mecanismos de
solución de controversias del TLC y
las preferencias comerciales entre
socios se desbarataron como lo evidencia
el tema de la soya boliviana.
La institucionalidad andina se ha
convertido en inoperante. Su funcionamiento
depende de los recursos
que la Unión Europea graciosamente
otorga, están despidiendo empleados
y la salida de Venezuela le quita
importante respaldo financiero.

En estas condiciones, ¿qué aporta la CAN a la integración sudamericana? Aporta división. Aporta experiencia en el hecho de que muestra que se requiere una mínima vocación solidaria. Aporta la

enseñanza de que la influencia de Estados Unidos es perniciosa si se habla de integración entre iguales. Desafortunada-mente, de la CAN hay que aprender más por su ejemplo negativo que por sus éxitos. Mientras los Uribes y Garcías miren solo al Norte, no será posible que la Comunidad Sudamericana de Naciones pase de una utopía retórica.

Enrique Daza es integrante de la Red Colombiana de Acción frente al Libre Comercio y el ALCA.

Revista América Latina en Movimiento (ALEM), n° 414-415, 4 de diciembre 2006.