
LA TRAMPA DEL BILATERALISMO

*Germán Umaña Mendoza**

En este escrito se comenta el papel y el alcance de la academia en la toma de decisiones de política comercial. Específicamente sobre lo que llamamos la trampa del bilateralismo, que a menudo se confunde con libre comercio, especialmente en Colombia que, en opinión del autor, optó por ese camino alejándose cada vez más de una inserción equilibrada, equitativa y simétrica en el entorno internacional y en el contexto de la globalización económica.

INSUFICIENCIAS DE LA TEORÍA CONVENCIONAL PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LA GLOBALIZACIÓN COMERCIAL

Una de las principales preocupaciones de los profesores universitarios es enseñar a sus alumnos el comportamiento, la teoría y la práctica del comercio internacional. Infortunadamente, las herramientas teóricas usuales sólo sirven para explicar parcialmente la economía política de las relaciones entre regiones y países. Aunque todos parecen estar de acuerdo con esa aseveración, a veces se crean y difunden, con apoyo de ciertos académicos, dogmas sobre las bondades del libre comercio para justificar decisiones de política económica, como si en realidad tuvieran respaldo en la teoría.

Analicemos sucintamente las posiciones más extremas. Según el planteamiento dominante todos ganan con el libre comercio, porque aunque no se goce de ninguna ventaja absoluta siempre existe la po-

* Magíster en Economía, profesor asociado (pensionado) de la Universidad Nacional de Colombia y de la Universidad Externado de Colombia, Bogotá, Colombia, [dario.umana@uexternado.edu.co]. Trabajo preparado para la Universidad Jorge Tadeo Lozano. Fecha de recepción: 16 de septiembre de 2010, fecha de modificación: 20 de octubre de 2010, fecha de aceptación: 21 de octubre de 2010.

sibilidad de tener ventajas comparativas que llevan a que los países se especialicen en aquello que hacen mejor y más competitivamente. Por tanto, se producirá un crecimiento del comercio mundial y una maximización del bienestar en todos los países y regiones.

Los enfoques teóricos más conocidos parten de unas condiciones de rendimientos decrecientes del capital y funciones de producción iguales para todos los participantes en el comercio; a partir de allí se proponen explicaciones de su comportamiento.

En primer lugar se encuentra el modelo ricardiano que, a partir del análisis de las ventajas comparativas y de las fronteras de producción nacionales y sus costos de oportunidad, construye una alternativa en la que los países o regiones siempre tienen una ventaja comparativa. Mediante la medición de la productividad, tomando el trabajo como un único factor de producción, se llega entonces a la especialización de cada uno, en la que todos los países ganan con el comercio mundial aunque uno de ellos pueda tener desventajas absolutas en la producción de todos los bienes.

Al ser confrontado empíricamente, este modelo sirve para analizar la productividad relativa del trabajo pero tiene limitaciones para explicar, por ejemplo, la diferencia de dotación de los factores entre los países y regiones que conforman la economía mundial.

Las productividades medidas en un único factor de producción, el trabajo, se encuentran afectadas, en principio y en ausencia de otras barreras o factores, únicamente por los salarios relativos y los costos de transporte. Este argumento podría reducirse a la siguiente relación, simplificándola a sólo dos países:

$$(1 + CT/W)(W/W^*)(A_1/A_1^* \times B_1 \dots A_n/A_n^* \times B_n) \quad [1]$$

donde CT son los costos de transporte, B_1, \dots, B_n los bienes producidos; A_1, \dots, A_n el trabajo utilizado por el primer país y A_1^*, \dots, A_n^* por el segundo; A_1/A_1^* la productividad relativa o costo de oportunidad en términos de trabajo, y W/W^* el salario relativo entre los dos países. La ventaja comparativa aparece cuando la cantidad de trabajo utilizada en la producción de un bien en un país es menor que 1 y lo contrario cuando es mayor. Esto puede variar y una ventaja pasar a ser una desventaja, con cambios en la relación entre los salarios y en los costos de transporte.

El segundo modelo, conocido como el de las “proporciones factoriales”, fue formulado por Heckscher y Ohlin. En su versión más simplificada, tiene en cuenta dos factores: el factor trabajo y otro. Los propietarios de los factores reciben salarios, rentas o ganancias, y el

modelo sirve esencialmente para explicar los cambios en la distribución del ingreso entre los propietarios de los factores. Supone que con el comercio internacional se produce una tendencia a la igualación de precios de los factores y los salarios relativos entre países o regiones, cuando hay funciones de producción iguales en todos los que participan en el comercio.

Su confrontación empírica ha demostrado su utilidad cuando se mide entre países o regiones con amplias diferencias en tecnología o en las dotaciones relativas de trabajo calificado y no calificado (países desarrollados y subdesarrollados). Cuando el comercio internacional se produce entre países con similares dotaciones de factores no se cumple (caso típico en las relaciones comerciales entre países desarrollados) y da lugar a la “paradoja de Leontief”.

Tal vez la conclusión más importante de este modelo tiene que ver con la restricción presupuestal y con que cuando existe comercio internacional, cualquier país “tiende a exportar los bienes cuya producción es intensiva en los factores” abundantes (Krugman y Obstfeld, 2006, cap. 4, p. 69); por supuesto, siempre que exista una tendencia a la igualación de los precios y los salarios relativos.

Aritméticamente la deducción es simple. Un país en economía cerrada produce lo que consume:

$$C_1, \dots, C_{n_2}, \dots, C_n = Q_{n_1}, \dots, Q_{n_2}, \dots, Q_n \quad [2]$$

donde C es el consumo, Q la cantidad producida y $1, 2, \dots, n$ los bienes producidos. Con comercio internacional, la combinación de lo que consume y produce cada país puede variar, pero cada país no puede consumir más de lo que produce: el valor de su consumo debe ser igual al de las cantidades producidas. Para dos bienes sería así:

$$P_1 C_1 + P_2 C_2 = P_1 Q_1 + P_2 Q_2 \quad [3]$$

Entonces:

$$C_2 - Q_2 = (P_1/P_2)(Q_1 - C_1) \quad [4]$$

Cuando un país se especializa en la producción del bien 1 porque tiene una mayor dotación de factores, el lado izquierdo, $C_2 - Q_2$, corresponde a las importaciones y el lado derecho a las exportaciones del bien 1 multiplicadas por el precio relativo mundial. La cantidad que puede importar está limitada entonces por el monto de las exportaciones. Es decir, tiene la balanza comercial en equilibrio y está sujeto a lo que se conoce como “restricción presupuestaria”.

Si hubiera igualación del precio de los factores con comercio internacional, para el bien que exportamos mejoraría el ingreso de los propietarios de ese factor de producción, y lo contrario pasaría a los antiguos productores de los bienes que ahora se importan. Ergo, habría profundas consecuencias sobre la distribución del ingreso.

Esto sólo es cierto si se mantienen los supuestos del modelo: tecnologías iguales, los dos países producen ambos bienes, los rendimientos son decrecientes sobre el capital, hay un consumidor típico, no hay costos de transporte ni barreras creadas por los gobiernos y existe perfecta sustituibilidad de factores de producción en el corto plazo.

¿Cómo destapamos una lata de sardinas? Economista: “Supongamos que tenemos un abrelatas”. ¿Cómo sustituimos una fábrica por dinero en el corto plazo? Economista: “Supongamos que el capital es plastilina”.

Las limitaciones de los modelos descritos son evidentes. El ricardiano explica diferencias de productividad y el de Hecksher y Ohlin, cambios en la distribución de la renta si se igualan los precios de los factores en el comercio internacional.

De allí a formular un modelo estándar sólo hay un paso. El equilibrio mundial queda determinado por la oferta relativa mundial, que se encuentra con la oferta relativa de los países y, de otro lado, por la demanda relativa mundial. La producción máxima se da cuando los precios relativos son tangentes a la frontera de posibilidades de producción de cada país (los precios nacionales relativos varían para tener un precio mundial). En ese caso cada país se especializa en el bien en que tiene ventaja comparativa y mejor dotación de un factor. Aumentan la producción y el consumo y el bienestar mundial mejora. Estos resultados solo varían cuando cambia la dotación de factores en un país.

Sin embargo, hay posiciones teóricas contrapuestas. Algunas hablan de tendencias a la convergencia mientras que otras de la divergencia en la distribución del ingreso mundial.

Los que plantean la convergencia parten de los supuestos de rendimientos constantes a escala y decrecientes sobre el capital, lo que implicaría que cuando ciertos países y regiones ricos completan sus procesos de acumulación y tengan un límite al crecimiento de los beneficios, en razón a que las funciones de producción son iguales, se producirá automáticamente un desplazamiento de las inversiones hacia los países y regiones donde son más atractivas las tasas de beneficio y los salarios más bajos. Por lo tanto, los países y regiones más pobres reciben nuevas inversiones, aceleran su crecimiento más que

los países y regiones más ricos, se va cerrando la brecha y se tiende a la convergencia en la distribución del ingreso.

Los segundos postulan que los rendimientos son constantes a escala y crecientes sobre el capital, las funciones de producción diferentes y, por tanto, que no existen límites a la acumulación de capital en las regiones, países y sectores donde ello ocurre. Nada amerita que se produzca una modificación en la orientación de las inversiones hacia las regiones y países más pobres, puesto que en los más ricos aumentan la productividad y el capital humano más rápidamente que en los demás y, en consecuencia, aumenta la brecha de desarrollo, provocando divergencia en la distribución del ingreso, y no convergencia. Es en esencia el planteamiento de Gunnar Myrdal, el economista sueco premio Nobel de Economía, que ya en los años cincuenta planteó la teoría de los círculos virtuosos de los que se beneficiaban los más ricos, y de los círculos viciosos en los países y regiones más pobres (Myrdal, 1959).

Esta diferencia, que es sustantiva, llevó a la formulación de nuevos modelos del comercio internacional. Es sorprendente: las dos terceras partes del comercio mundial las realizan las multinacionales y la teoría se centra en la competencia perfecta. Los avances en la interpretación teórica de la economía internacional se reducen, en los temas de rendimientos crecientes y competencia imperfecta, a los de competencia monopolística y a interpretaciones del comercio interindustrial (competencia perfecta) e intraindustrial (competencia imperfecta). Lo que realmente se sabe es que los precios se establecen a partir del dominio del mercado y de márgenes sobre costos y no por oferta y demanda; con el único límite de la estabilidad o inestabilidad de las estructuras del mercado.

Las normas multilaterales para controlar el abuso de la posición dominante del mercado son en la práctica débiles e inoperantes. Sólo los países desarrollados cuentan con leyes fuertes de defensa de la competencia en sus mercados internos y mecanismos preventivos, y ¿por qué no?, proteccionistas, como las políticas antidumping o las prácticas paraarancelarias en cuanto a requisitos sanitarios, calidad o control del bioterrorismo.

Son muchos los desarrollos teóricos y matemáticos que se han hecho en la teoría y en el análisis empírico de la economía. Pero los argumentos esenciales se inscriben en las tendencias descritas, sin que ninguna logre interpretar con certeza lo que pasa en la realidad. Como siempre, los supuestos sirven para explicar parte del fenómeno y enterarnos de la complejidad. La solución para algunos académicos

es encerrarse en su caja de cristal y profundizar la investigación sin importar lo que ocurra en la realidad; algún día encontrarán la piedra filosofal.

Para otros, es necesario optar por una de las dos interpretaciones, y así se convierten en defensores a ultranza de una u otra postura teórica y en servidores de la política económica que de ella se deriva. Los más, por fortuna, reconocen la complejidad del mundo real y entienden que éste se mueve entre los extremos y que las decisiones de los países o las regiones dependen de hombres que, frente a las imperfecciones de los mercados, deben aplicar una interpretación, pertinente o no, de teorías económicas y de hechos políticos. Sí, de la economía política.

En el mundo actual es difícil encontrar un académico que se manifieste abiertamente contrario a la globalización comercial. Sin embargo, la economía política de ésta se encuentra signada por la realidad de la limitada liberalización del movimiento internacional de factores y la competencia imperfecta. La mayor crítica que encontramos es la que se refiere a la no igualación de los precios de los factores debido a las enormes diferencias de recursos de los países, las barreras comerciales y las brechas tecnológicas. Y es que es allí donde se encuentra el meollo del asunto.

Quizás la argumentación más contundente sobre la correcta interpretación del libre comercio provenga de la física de Newton que plantea: las masas más grandes se atraen y cuanto mayor sea la distancia entre éstas más se debilita el efecto; y las más pequeñas forman parte de la órbita de la masa mayor y más cercana.

En términos económicos la ecuación gravitacional sería la siguiente:

$$T_{ij} = AY_i Y_j / D_{ij} \quad [5]$$

donde A es una constante, T_{ij} es el valor del comercio entre el país i y el país j, Y_i es el PIB del país i, Y_j , el PIB del país j y D_{ij} la distancia entre los dos países” (Krugman y Obsfeld, 2006, cap. 2, 15).

Las limitaciones de este modelo se encuentran dadas por factores tales como los costos de transporte o las políticas públicas que se incorporan en los superíndices de la ecuación [6]. Cuando éstos son iguales a 1, volvemos a la ecuación [5].

$$T_{ij} = AY_i^a Y_j^b / D_{ij}^c \quad [6]$$

Esta ecuación está determinada por aspectos relacionados con la competencia imperfecta, rendimientos crecientes a escala y poder

monopólico u oligopólico, que permiten realizar prácticas anticompetitivas y sólo podrían ser limitados por normas de control de abuso de posición dominante de mercado o políticas antidumping.

Otro aspecto que limita la ecuación es la reglamentación multilateral o bilateral que se definió para el capital conocimiento en forma de monopolio y que se manifiesta en patentes, marcas, indicaciones geográficas o derechos de autor, lo que ha llevado a la deslocalización de la producción por parte de las multinacionales, que aprovechan las condiciones de flexibilización laboral en el marco de la globalización.

Para los comprometidos hacedores de política, apoyados por ciertos grupos de poder, que a su vez se fortalecen con los dogmas que difunden ciertos supuestos representantes de la academia, poco importa que existan países que tengan desventajas absolutas en casi todo o en todo, puesto que siempre se tendrá en algo una menor desventaja que se convierte automáticamente en ventaja comparativa y en justificación de su tendencia a la especialización, de manera que se equilibran los precios relativos, se maximiza la producción con los recursos existentes y éstos se asignan de la mejor manera; en consecuencia, los países o regiones mejorarán su bienestar y su ingreso como un todo.

Por tanto, no hay camino distinto que el de aceptar el libre comercio, puesto que en cualquier circunstancia maximiza el ingreso mundial y nacional y el bienestar de los países. Lo mejor no sólo es el libre comercio, sino también la desigualdad.

Se desarrollan modelos matemáticos de distinto tipo para favorecer a una u otra teoría mediante la evidencia empírica, los mismos que hasta ahora sólo han demostrado sus limitaciones, bien sean de equilibrio general con rendimientos crecientes o decrecientes, equilibrios parciales, modelos gravitacionales que toman en cuenta las distancias y otros factores.

La verdad es que a pesar de los avances en la teoría y en el modelaje económico, sigue existiendo una profunda brecha entre el conocimiento que tenemos y el que es necesario para explicar integralmente el comportamiento del comercio mundial.

Soy consciente de que esto poco interesa a los teóricos de la economía que exponen cada día a la gente común que sus modelos pretenden acercarse a la realidad, pero que no la explican en su conjunto, y hay que partir de una serie de supuestos para lograr una mejor interpretación.

Pero la economía política del comercio internacional nos muestra la existencia de una mayor complejidad analítica en las decisiones de

política y en sus consecuencias sobre vastos sectores de la población, pues crean nuevas categorías de ciudadanos mundo, divididos entre excluidos e incluidos, países y regiones subnacionales pobres y ricas y bloques regionales. En ese contexto a unos les va bien y a otros mejor, pero a la mayoría la situación que les ha tocado vivir es cada vez peor. Son los condenados de la tierra de los que habló Fanon (1961). De allí la preocupación de algunos estudiosos de las ciencias económicas por la economía política del comercio internacional y sus consecuencias sobre los actores económicos y sociales.

A los factores internos que explican el comportamiento económico de una sociedad (p. ej., el sistema político, sus instituciones, la cultura, el empleo, la distribución de la riqueza, la dotación de recursos, la sostenibilidad del desarrollo y tantas otras cosas más) se unen los que tienen que ver con las condiciones de la internacionalización y la globalización. No es verdad que seamos necesariamente jugadores globales, ni que no tengamos historia, ni que todo en la vida es economía. Las consecuencias de las decisiones que se tomen sobre la globalización serán diferentes para diversos grupos sociales y también para los bloques de países, las naciones y las regiones subnacionales.

La complejidad de las relaciones sociales de producción internacionales lleva a la siguiente reflexión: si el libre comercio es libre circulación de factores en competencia perfecta, con el resultado final del equilibrio, que incluye la de bienes, servicios, inversiones, capital conocimiento y personas, y si se encuentra que la teoría profundiza en las limitaciones que existen en la realidad, y en muchas circunstancias, como en los modelos descritos, nos limitamos al análisis de la circulación de mercancías, es posible que cuando incursionemos en la práctica de definir la arquitectura de los acuerdos internacionales comerciales que se desarrollen, multilaterales (OMC) o bilaterales (TLC), encontremos que el “remedio” del “libre comercio” aparente resulta para la liberalización real de los factores peor que la enfermedad. Si, por ejemplo resultara, como es cierto, que los acuerdos sobre propiedad intelectual alejan a los países en desarrollo de la apropiación libre del conocimiento, de la ciencia y la tecnología, de la innovación, y que la seguridad infinita a las inversiones hace a veces negativo el flujo de recursos recibidos y entregados por los países receptores de inversión extranjera, ¿por qué siempre nos proponen que cualquier acuerdo comercial es el camino correcto hacia nuestra inserción en el entorno internacional?

Para algunos economistas ideologizados la multilateralidad es igual que la plurilateralidad o la bilateralidad; consideran que objetivos de

integración como los de las uniones políticas, monetarias y de mercado común son lo mismo que los acuerdos de liberalización de factores, que lo esencial es abrirse al mundo, no importa cómo; después, esa decisión económica traerá ríos de leche y miel. Lo desconcertante de esa posición es que sólo piensan así algunos de los políticos y sus amanuenses económicos del mundo en desarrollo. Los demás creen en el juego asimétrico del comercio y de acuerdo con ello toman sus decisiones.

Desde finales de la Segunda Guerra Mundial, en el marco de la conferencia de Bretton Woods se pretendió crear la institución multilateral de libre comercio, la Organización Internacional del Comercio (OIC), que nunca funcionó por la oposición a su ratificación de los sectores más poderosos y retardatarios del Congreso norteamericano: agricultores, capital industrial nacional y sindicatos. En 1947 se creó como sustituto el Acuerdo General de Aranceles y Tarifas (GATT) que funcionó durante casi medio siglo, hasta 1995, sin carácter vinculante y sin ningún poder real de hacer cumplir las decisiones que allí se definían. Sólo con la OMC y ante la importancia atribuida en la Ronda Uruguay a los temas de propiedad intelectual y servicios, financieros, de información y telecomunicaciones, se llegó a una institución global, multilateral, vinculante en lo que se negoció y con mecanismos objetivos de solución de diferencias.

Sin embargo, los avances respecto del libre comercio son muy limitados, como veremos más adelante, y las preguntas son muchas. ¿Evolucionamos en la realidad hacia la libre circulación de mercancías, servicios, capitales y personas? ¿Cómo influyen las políticas públicas? ¿Son adecuados los mecanismos de seguridad jurídica en la solución de diferencias? ¿Cómo se controlan las prácticas anticompetitivas y el abuso de las posiciones dominantes de mercado? ¿Por qué privatizar la propiedad intelectual, las patentes, las marcas y los derechos de autor? ¿Qué es lo que en verdad denominan libre comercio? La respuesta a estas preguntas es también limitada, y preocupante. Los desarrollos multilaterales en esa materia tienen profundas contradicciones con la libre circulación de factores y con la competencia leal, hasta el punto de constituirse en muchos aspectos en falacias que nada tienen que ver con un comercio internacional abierto y competitivo.

Por tanto, los grados de libertad para tomar las decisiones acerca de cómo insertarnos en la globalización son muchos y están determinados por la economía y la política. Por supuesto, la interpretación de la realidad es compleja, y no pretendo conocer la verdad. Sólo permítaseme hacer algunos aportes al análisis.

LA GLOBALIZACIÓN COMERCIAL EN EL MUNDO REAL

La lógica comercial está signada en lo multilateral por los avances (¿o retrocesos?) que se produjeron en la Ronda Uruguay del GATT, que finalizó en 1994 y dio paso a la Organización Mundial del Comercio que funciona desde enero de 1995.

Esta lógica dotó de un marco de referencia a las relaciones multilaterales en lo pertinente a la liberalización de factores, disciplinas y “seguridad jurídica”. También profundizó la brecha y las asimetrías entre los países y regiones que poseen el conocimiento y los que no. Incluye todo lo que se refiere a la circulación de bienes y servicios, propiedad intelectual, políticas públicas relacionadas con el Estado y solución de diferencias.

El logro principal es la imposición de límites multilaterales superiores (*stand-still*) a la libertad de las naciones para restringir el comercio, pero es indudable que falta mucho por hacer. También se legalizó la más grande barrera a la libre circulación de factores, convirtiendo el desarrollo científico y tecnológico en propiedad privada y normándolo en todo lo que se conoce como propiedad intelectual. Por supuesto, la liberalización del factor trabajo es prácticamente inexistente.

Estos límites se plasmaron en la aplicación de los principios contenidos en las cláusulas de nación más favorecida y de trato nacional, y en la definición de mecanismos de solución de diferencias de carácter vinculante para todo aquello que ha sido negociado. *Stricto sensu*, podría decirse que cualquier concesión adicional que se hiciese sería inmediatamente transferida a todos los países y regiones del mundo.

Pero no, eso no es cierto, se crean de inmediato excepciones a estos principios y con base en ello se empieza a promover el regionalismo. Esta tendencia parece ser la dominante en Europa y Latinoamérica.

LA UNIÓN EUROPEA

El éxito de la Unión Europea fue haber logrado al mismo tiempo combinar la definición de una zona de libre comercio con una avanzada libertad en la circulación bienes, servicios y personas, la definición de políticas externas comunes en diferentes materias, los progresos en la convergencia macroeconómica, la definición de una política monetaria única y la adopción de una moneda común. Esto parecía servir en bandeja la anhelada unión política del Viejo Continente y el logro de una política externa común.

Hoy, muchos de estos avances están en entredicho por las dificultades que se enfrentan debido a la ampliación a los países ex socialistas, la posible incorporación de Turquía y el resurgimiento de la xenofobia, así como por la aparente insostenibilidad del modelo de bienestar derivado de los bajos niveles de crecimiento y productividad del Viejo Continente.

A lo anterior se suman los efectos de la crisis mundial sobre toda la Unión Europea, con aumentos impensables en los déficits fiscales y las tasas de desempleo, que se manifestaron en primer término en las crisis de Grecia, España y Portugal, pero con alto riesgo de contagio a otros países. La pregunta sustantiva es: ¿qué pasará con el euro y con toda la política monetaria común?

LATINOAMÉRICA

En Latinoamérica se pretendió seguir estas orientaciones: la creación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), con el objetivo de llegar a un mercado común. Vano intento. Fue sustituida por nuevas asociaciones más pequeñas, que pretenden hacer lo mismo: Mercosur, Comunidad Andina, asociaciones complementadas por el Mercado Común Centroamericano, creado en 1958, dos años antes de la creación de la ALALC. Todas ellas intentos fallidos, con excepción del Mercosur que presenta una débil consolidación. La ALALC se debilitó institucionalmente, transformándose en una débil alternativa de promoción del libre comercio al ser reemplazada por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

La fragilidad de los esquemas de integración se une a un voluntarismo político, marcado por cumbres presidenciales sin ningún poder de decisión sobre las tecnocracias que nunca o casi nunca cumplen las decisiones presidenciales, puesto que en la mayoría de los casos representan los intereses de ciertos grupos económicos que no tienen problemas en negar los mandatos políticos. El resultado es su falta de credibilidad en las sociedades al interior de los países, lo que se manifiesta lógicamente en la búsqueda de nuevas alternativas.

LAS PREFERENCIAS UNILATERALES Y EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS

Por su parte, los países desarrollados basaron sus estrategias comerciales con respecto a los países en desarrollo en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), un esquema de bajo costo pues es solamente

arancelario o de preferencias unilaterales, producto de compromisos extraños a la normatividad comercial, como los de cumplimiento del principio de responsabilidad compartida en la lucha contra el flagelo universal de las drogas.

Estos últimos fueron al principio una profundización de las prebendas arancelarias del SGP, pero a medida que evolucionaban se convirtieron en maneras de exigir e imponer condiciones crecientes a los países que aparentemente se beneficiaban, tanto en lo político como en lo económico y comercial, especialmente en los temas de propiedad intelectual y de las cláusulas sociales (lo laboral y lo ambiental), así como en las compras del Estado, constituyéndose en una forma subrepticia de comprometer la independencia de esos países en los foros multilaterales.

La discrecionalidad aplicada por los países desarrollados no solo crea nuevas asimetrías entre los países en desarrollo, sino una suerte de competencia entre los que aspiran a recibir las preferencias para acercarse más a las condiciones impuestas. La evolución lógica es que son estos últimos los que se denuncian entre ellos en las instancias multilaterales, y el resultado es el debilitamiento de los esquemas preferenciales descritos.

Basta recordar a este respecto la denuncia del SGP Droga, cuando la Unión Europea incluyó en estas preferencias a Pakistán en pago de la intervención a su favor en la guerra de Afganistán e, inmediatamente, India cuestionó el sistema con el apoyo de otros países en desarrollo que no reciben las preferencias. Se cae el SGP Droga en el Órgano de Solución de diferencias de la OMC. La UE aprovecha esta circunstancia para reformular su sistema y exigir el cumplimiento de nuevas condiciones para disfrutar de un SGP Especial que reemplazará al SGP Droga, que se aplicaría a todos los países que cumplan ciertos indicadores económicos que los clasifiquen como países en desarrollo. Eso sí, siempre y cuando los que quieran beneficiarse se comprometan a someterse a las certificaciones bilaterales en diferentes materias, notablemente en lo pertinente a las legislaciones y al cumplimiento efectivo de los acuerdos internacionales ambientales y laborales. En forma unilateral se introduce el tema del dumping social que hasta entonces no se había podido incluir en el marco de los propósitos de negociación en la primera Ronda, la del Desarrollo (aún no sé si su nombre es una ironía o un sarcasmo), de la OIC.

Estados Unidos aplica este mismo concepto en esquemas como el ATPDEA, concedidos a los países andinos o a los centroamericanos o africanos, pero sus intereses en cuanto a las condicionalidades

incluidas son más variados e impuestos a la carta. En general, están dirigidos a asegurar el apoyo a la política estadounidense en los foros multilaterales y, en particular, a imponer nuevas y crecientes condiciones en materia de compras del Estado, propiedad intelectual y solución de controversias cuando se afecten sus intereses de inversión en los países que reciben las preferencias.

Es obvio que en la situación descrita (crisis en los avances multilaterales, en las propuestas de integración profunda como las de la Unión Europea y las latinoamericanas, y en las de las preferencias, mal llamadas unilaterales) el escenario se encuentra servido para el desarrollo del bilateralismo.

LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO Y LOS ACUERDOS DE ASOCIACIÓN ENTRE PAÍSES DESARROLLADOS Y EN DESARROLLO

Antes de finalizar la Ronda Uruguay del GATT y de constituirse la OMC en 1995, ya México había firmado el NAFTA o TCLAN. Este tratado iba más allá de los compromisos suscritos en el marco multilateral, en los temas de protección a las inversiones y a la propiedad intelectual. Para estos temas se definieron sistemas de solución de controversias que no contemplaban la creación de tribunales plurilaterales o interestatales, sino simplemente la utilización de mecanismos de arbitraje (como el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones, CIADI, creado por el Banco Mundial), conformados por panelistas que obedecen exclusivamente a intereses privados, no estatales, y con un sesgo meritocrático, cuyos laudos son de obligatorio cumplimiento para los países que forman parte del Tratado.

En dicho tratado también se incluyeron las denominadas cláusulas sociales en materia laboral y ambiental, que no hacen otra cosa que pretender, tal y como fueron negociadas, vincular lo comercial, lo laboral y lo ambiental con mecanismos de protección a los trabajadores de los países desarrollados, y con sanciones bilaterales en el caso de violaciones a los convenios de la OIT o a los acuerdos sobre medio ambiente o desarrollo sostenible.

El fracasado Acuerdo de Libre Comercio para las Américas (ALCA) no tuvo motivo distinto que imponer a toda Latinoamérica lo que ya había sido suscrito por Canadá y Estados Unidos con México, y entre Chile y Estados Unidos, en las materias descritas: inversiones, propiedad intelectual y cláusulas sociales.

Fracasadas las negociaciones del ALCA por la negativa de Brasil, con el Mercosur como un todo y Venezuela, los países centroameri-

canos y la CAN (sin Venezuela, que no se beneficiaba del ATPDEA) solicitaron negociar tratados bilaterales, puesto que Estados Unidos amenazaba con eliminar las preferencias unilaterales, bajo las cuales los Estados receptores ya habían aceptado múltiples condicionalidades. Se propuso de inmediato realizar negociaciones bilaterales que, en lo esencial, incorporan los temas de interés de los países desarrollados en materia de seguridad jurídica para sus inversiones y sus inversionistas y, por otra parte, no se incluyeron los aspectos fundamentales de la liberalización mayor del comercio en materia de bienes y servicios, habitualmente con la disculpa de que eso debe enmarcarse en un contexto general y multilateral.

Y LLEGAMOS A LA “TRAMPA BILATERAL”

Para analizar este tema basta examinar los alcances del multilateralismo en lo que se conoce como libre comercio en el nuevo marco institucional y normativo de la OMC.

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN BIENES, SERVICIOS Y CAPITAL DE PORTAFOLIO

Veamos en primer lugar el tema de las inversiones. Si a un bisoño profesor universitario de economía internacional le preguntaran cómo se divide este tema, ágilmente contestaría: en inversión extranjera directa en sectores productores de bienes y servicios, en capital de portafolio y en capital conocimiento. Si a ese mismo profesor le preguntaran: ¿cuáles son los límites para que funcione correctamente el libre flujo de inversiones?, respondería con propiedad: debe existir seguridad jurídica, evitando las prácticas de expropiación o la violación de los principios de trato nacional a los inversionistas extranjeros, así como la aplicación de la cláusula de nación más favorecida para los demás.

Pero, algunos maestros más suspicaces, especialmente los mayores, recordarán que existe la competencia imperfecta y dirán: no hay que olvidar que además debe existir un papel muy importante del gobierno y de las normas multilaterales que conduzca a evitar el abuso de las posiciones dominantes de mercado cuando existan monopolios u oligopolios.

Es la introducción de la teoría regulacionista, las comisiones independientes de control. En fin, una normativa de competencia desarrollada y perfeccionada, así como de control de otras formas de competencia desleal tales como el dumping, que son consecuencia

de los rendimientos crecientes a escala y del poder monopólico u oligopólico que de ellos se derivan.

En general, en el marco multilateral existe libre circulación de capitales. Sin embargo, ante la ausencia de una normativa multilateral consistente y fuerte, en los países se producen prácticas de control de capitales, exigencias de requisitos de desempeño (políticas públicas) para la inversión extranjera, y no se ha normado y convertido en vinculante una legislación que dé una real seguridad jurídica a los inversionistas.

Todo ello pretendió solucionar la OCDE con la conocida propuesta del acuerdo multilateral de inversiones (AMI), a la cual se opusieron los principales países en desarrollo (China, India, Brasil) y, notablemente, el Consejo Ecuménico de las Iglesias. Como esta propuesta no pudo fructificar, se pasó a los tratados de protección de inversiones (TPI) bilaterales y a la creación del CIADI, patrocinado por el Banco Mundial, para resolver las controversias que pudiesen presentarse en esta materia.

Y, eureka, estos tratados bilaterales lograron dos objetivos: el libre flujo de inversiones y, además, la eliminación de las restricciones así como comprometer jurídicamente a los países mediante mecanismos de solución de diferencias de carácter vinculante y obligatorio. En estos convenios se renuncia parcial o totalmente a ejercer prácticas de control de capitales, y a discriminar entre inversionistas nacionales y extranjeros, se protege la inversión extranjera de cambios legislativos futuros, se fijan reglas con respecto a la jurisdicción de la solución de las diferencias, habitualmente en el CIADI, al igual que se protege la tentativa de sospecha de realizar una inversión con el principio de preestablecimiento, que blindo contra los cambios en las legislaciones nacionales a los inversionistas potenciales que visitan a un país con cualquier propuesta de proyecto espurio.

Pero, eso sí, no existen compromisos bilaterales conjuntos que permitan apelar a las legislaciones (esas sí fuertes en materia de control de abusos en la competencia) de los países sede de las casas matrices de las multinacionales que se encuentran en la posibilidad de ejercer prácticas anticompetitivas de precios, por su poder monopólico u oligopólico. Además y habitualmente, se reemplaza el poder político de los antiguos inversionistas nacionales por el de las multinacionales. Las legislaciones nacionales de competencia son para muchos de los países en desarrollo, al momento de suscribirse los tratados, débiles e insuficientes, y después no pueden ser modificadas porque no sólo se firman las normas de protección sino también normas relativas

a lo definido como menoscabo o anulación de los beneficios y a la expropiación indirecta, lo que vuelve permanente la legislación favorable a esas empresas y las protege casi que contra cualquier cambio en las legislaciones.

Además, ya no hace parte del ámbito de estos tratados exclusivamente la inversión extranjera directa en la producción de bienes, sino que se incluye la correspondiente a servicios, capital de portafolio, capital conocimiento e, inclusive, la deuda externa. Y, para que no quepa la menor duda sobre la protección total al inversionista, se elimina la posibilidad de apelar a la cláusula de salvaguardia por balanza de pagos que, por lógica prevención ante graves crisis, se incluía en cualquier tratado internacional.

LA INVERSIÓN EN CAPITAL CONOCIMIENTO

De otra parte y en materia de capital conocimiento, como producto de la Ronda Uruguay y en la Organización Mundial del Comercio, se elevaron a la categoría de acuerdos comerciales muchas de las normas de los convenios de París y de Berna sobre propiedad intelectual, adicionando en los derechos de autor todo lo relativo a bases de datos y software, así como las industrias culturales. También se establecieron plazos mínimos de protección, entre otras cosas, para las patentes (20 años) y los derechos de autor (50 años), y se definieron las normas para la solución de controversias que sobre estos acuerdos se presentaran.

No se necesita ser muy perspicaz para saber que estos plazos de monopolio van en detrimento de la libre circulación del capital conocimiento. Son los países desarrollados los poseedores de más del 95% de las patentes, y en cuanto a las industrias culturales y de la información no sólo son los más poderosos sino que hoy son éstas las de más rápido crecimiento en el contexto global.

Después de la Ronda Uruguay, en la Declaración de Doha se lograron avances para clarificar que las crisis de la salud pública de la población están por encima de los derechos de propiedad intelectual y se propusieron mecanismos para incorporar estos logros en el marco jurídico multilateral.

Vana ilusión. Desafortunadamente, en los tratados bilaterales esto se niega y en la práctica no sólo se amplían los plazos para la patentabilidad, sino que se da mayor protección a las multinacionales farmacéuticas y agroquímicas en los datos de prueba, se permite patentar las variedades vegetales y animales, se amplían los derechos de

autor para las industrias culturales y de la información, se refuerzan las normas de control a la piratería, se permite patentar productos obtenidos a partir de la biodiversidad y tantas otras cosas más.

Por supuesto, en temas como la protección a los conocimientos tradicionales y a la biodiversidad no se protegen los intereses de los países en desarrollo. Es decir, hay toda la permisividad y una ausencia absoluta de sanciones para aquellos que ejercen la biopiratería.

Dos ejemplos ratifican lo afirmado:

En el caso del TLC Chile-Estados Unidos se suscribieron normas ADPIC plus. Las partes buscaban fortalecer los niveles de protección a partir de las bases establecidas por los tratados internacionales, en particular a partir de los estándares ADPIC.

En los ADPIC plus del TLC Chile-Estados Unidos se incluyeron diversas áreas. La suscripción de convenios internacionales, en la que Chile cedió en su obligación de ratificar varios acuerdos como el del Acta de la Unión para la Protección de Obtenciones Vegetales (UPOV, 1991), la Convención de Bruselas, relacionada con la distribución de programas portadores de señales de satélite, y el controversial Acuerdo de Cooperación en Materia de Patentes (PCT). La ampliación de plazos de patentes y el establecimiento de patentes para las plantas y de sanciones disuasivas contra la piratería y la falsificación dolosa. También cedió en aspectos relacionados con los derechos de autor³. Aceptó implementar medidas que hagan efectivos los derechos en Internet, como el reconocimiento de los derechos exclusivos de autores, escritores y compositores a poner sus obras *on-line*; la ampliación de los términos de protección de obras y fonogramas para asemejarlos a los estándares estadounidenses, y el compromiso gubernamental de no usar *software* ilegal. También incluyó la concesión del trato nacional sin excepciones para productos digitales y la definición de condiciones para asegurar la resolución de disputas en materia de nombres de dominio y prevenir la piratería de marcas en el ciberespacio.

En materia de patentes se exigió ampliar el término de protección como compensación a la tardanza administrativa injustificada para otorgar la patente, situación que la legislación chilena considera como un simple ajuste de términos, siguiendo en esta forma los estándares estadounidenses y rebasando los parámetros ADPIC. Se restringió la concesión de licencias obligatorias y se establecieron procedimientos que limitan la introducción de genéricos.

Chile también aceptó limitar el uso de información no divulgada acerca de materias farmacéuticas patentables, por ejemplo, la que se recibe cuando se otorgan registros sanitarios. La protección de la información no divulgada en el caso de productos farmacéuticos y agroquímicos que se exige es muy estricta (Umaña, 2004, 80 y 81).

El segundo ejemplo se refiera al CAFTA, ratificado por el Congreso norteamericano:

El emotivo pronunciamiento del negociador norteamericano, el señor Zoellick, sobre el resultado de las negociaciones en materia de propiedad intelectual con Centroamérica lo resume todo: protección y trato no discriminatorio para los productos digitales de Estados Unidos: software, música, textos y videos; protección a los productos y marcas patentadas, y

fortalecimiento de los secretos industriales. En la negociación se acordó la inserción progresiva de los países a los diferentes acuerdos internacionales (Zoellick, 2003).

También se acordó extender la vigencia de las patentes farmacéuticas más allá de veinte años, impedir el registro (o autorización de comercialización) de los medicamentos genéricos si ya hay registrada una versión patentada del producto en el país. Así mismo, los países centroamericanos se comprometieron a otorgar derechos adicionales de exclusividad de mercado y a prohibir que las autoridades farmacéuticas usen los datos originales de las pruebas farmacéuticas, que son necesarios para el registro de medicamentos genéricos –lo que se conoce como exclusividad de datos (Limit Data Exclusivity)–, y a limitar la entrada y la competencia de genéricos.

Las disposiciones relativas al registro o autorización de comercialización son igualmente exigentes. Si un medicamento no está registrado en alguno de los países de la región, con las normas del CAFTA, el registro de genéricos se prohibirá durante cinco años, incluso si el medicamento no está patentado, y hasta el final de la vigencia de la patente si está patentado. A diferencia de lo que sucede con las patentes, caso en el que las autoridades pueden compensar mediante la emisión de licencias obligatorias, no hay ningún mecanismo de salvaguardia para las disposiciones que limitan el registro farmacéutico (Umaña, 2004, 81 y 82).

Como si lo anterior fuera poco, se reforzaron las normas jurídicas internas y la solución de controversias internacional para controlar los acuerdos firmados bilateralmente, al tiempo que no se fortalecieron las normas de competencia para evitar los abusos de posición dominante; y si se hiciese en el futuro, este hecho pudiera ser considerado como un menoscabo a las legítimas expectativas de beneficio de los poseedores de la propiedad intelectual, sujeto a sanciones vinculantes en la normativa internacional.

LOS SERVICIOS

El tema de servicios es relativamente novedoso en lo que se refiere a su liberalización en el comercio internacional, y sólo hay avances en ciertos aspectos, como los relativos a servicios financieros y de telecomunicaciones, que son de interés para los países desarrollados.

Los servicios no eran tema de las negociaciones comerciales hasta hace poco, porque se consideraba que no eran comercializables en los mercados internacionales. Por la falta de un marco teórico y el carácter regulador de las barreras al comercio de servicios, se pensaba que los servicios eran de competencia exclusiva de las naciones y que estaban fuera del ámbito del GATT. Esta visión se empezó a transformar en los años setenta, cuando se hizo evidente que la diversidad de marcos reguladores nacionales aumentaba los costos de transacción de las multinacionales y que las limitaciones a las transacciones internacionales de servicios financieros y de telecomunicaciones reducían los márgenes de beneficios de las multinacionales. Esto llevó a que Estados Unidos y los países europeos

propusieran la introducción de los servicios en las negociaciones de la Ronda Uruguay (Umaña, 2004, 137).

Y, por supuesto, así se incluyó aunque con avances relativamente pobres de liberalización y determinación de reglas y estándares en estas materias.

En los tratados bilaterales, en el tema relativo a los servicios, tanto en las compras del sector público como en servicios personales y empresariales (Modo 4), el punto esencial de la liberalización sería el de lograr un acceso real y sin ninguna restricción a los mercados. Sin embargo, como resultado para los países desarrollados y en este caso para Estados Unidos, se aceptan múltiples excepciones geográficas y administrativas, sin ocurrir lo mismo para sus contrapartes. En compras públicas y en los diferentes acuerdos bilaterales, se permite que Estados Unidos excluya de sus compromisos a los estados de la Unión, mientras que sus contrapartes negocian como estados unitarios, lo que resulta evidentemente asimétrico a favor del más poderoso.

Además, se determina que las inversiones en servicios no tienen un capítulo especial sino que migran al tratamiento de la normativa general, por lo que se renuncia a la aplicación de políticas públicas en todo aquello que se encuentra establecido en la normativa multilateral.

En servicios de telecomunicaciones y financieros se profundiza lo multilateral. Se permite el acceso a las redes públicas solo con criterios técnicos y no económicos, así como en la posible libertad de prestar servicios por parte de redes privadas, lo que pone en entredicho la viabilidad financiera misma de las empresas públicas de telecomunicaciones.

No se liberaliza el Modo 4 de prestación de servicios, ni se clarifican las políticas de migraciones, y poco o nada se negocia en materia de reconocimiento de títulos educativos o del otorgamiento de visas para prestación de servicios profesionales, y tampoco se establece un mecanismo de solución de diferencias sobre el particular.

En síntesis y en lo esencial, se negocia en los acuerdos bilaterales lo relativo a la apertura de los servicios en lo que implica inversión de las multinacionales en telecomunicaciones y servicios financieros. Lo que no se incluye es la libre circulación de las personas, lo que limita a los países en desarrollo su prestación; además, se mantienen las medidas disconformes en los estados norteamericanos y, en el caso de las políticas públicas en las compras del públicas, más del 90% de los estados norteamericanos ni siquiera participan de la negociación.

LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO DE MERCANCÍAS

Mientras tanto, en materia de bienes se mantiene, tanto en lo multilateral como en lo bilateral, con la excepción de los aranceles, la eliminación de los mecanismos de bandas de precios como protección al sector agropecuario de los países en desarrollo y otras cuestiones menores, todo igual para los países desarrollados.

El GATT de 1947 y las rondas de negociación sucesivas se centraron en los temas arancelarios. Su resultado es, en esencia, una fuerte reducción de los aranceles, y todos los países miembros han definido los niveles de consolidación para casi todo el universo arancelario, los cuales fijan un tope máximo que se comprometen a no sobrepasar (*"stand still"*). Estos niveles arancelarios constituyen la base de los programas de liberalización en los acuerdos regionales o bilaterales. Los resultados de las negociaciones de dichos acuerdos no se deben extender a los demás países miembros de la OMC, puesto que el artículo XXIV y la cláusula de habilitación para los países en desarrollo estipulan la excepción a la cláusula de nación más favorecida.

En las negociaciones de la Ronda Uruguay sobre el sector agropecuario se logró "arancelizar" la mayoría de las barreras no arancelarias a las importaciones, aunque en algunos casos se fijaron niveles demasiado altos que no permitían mantener los flujos históricos de comercio, y se decidió establecer niveles contingentes que los preservaran, es decir, inferiores o nulos.

No obstante, el comercio internacional de productos agropecuarios continúa distorsionado por los subsidios a la exportación, la ayuda interna y otras medidas de efecto equivalente que ascienden aproximadamente a mil millones de dólares diarios. Aunque en la Ronda Uruguay se acordaron algunas reducciones en esos rubros, fueron insuficientes y se decidió continuar las negociaciones en ese sector que, como dijimos, avanzan lentamente. En Cancún se produjo una grave crisis que pone, por lo menos en duda la exitosa finalización de la Ronda de Doha y los avances en el sistema multilateral.

En este sector también está vigente el Acuerdo sobre Normas Sanitarias y Fitosanitarias, que en muchos casos permite un tratamiento científico y coherente en la protección de la salud y las especies vegetales pero, en otros, por su laxitud, puede dar lugar a la aparición de obstáculos técnicos y de barreras no arancelarias que no tienen clara justificación [...] Poco se ha avanzado en los estatutos anti-dumping y en normas multilaterales de competencia que permitan controlar los abusos de la posición dominante.

En suma, la OMC fijó los niveles máximos de arancel que pueden aplicar los países y una excepción a los principios de cláusula de nación más favorecida y de trato nacional para los acuerdos de integración, que permite liberalizar las mercancías; transformó en aranceles las barreras cuantitativas al comercio mundial de productos agropecuarios, redujo los subsidios y la ayuda interna, aunque aún se mantienen en niveles muy elevados; y ha avanzado muy poco en materia de disciplinas. También estableció un sistema de solución de controversias para los acuerdos que ya se han suscrito (Umaña, 2004, 48).

En lo bilateral todo ello se mantiene, con excepción de los mecanismos de protección de los países en desarrollo.

La trampa de la bilateralización es evidente. Se avanza en todo aquello que es de interés para los países desarrollados, mientras que lo que se constituye en la apertura de los mercados para los bienes y servicios de interés para los países en desarrollo permanece estancado. Se profundiza la asimetría, y en aspectos como los relativos a la propiedad intelectual nos alejamos cada vez más. Son entonces los acuerdos bilaterales tratados de protección de inversiones y no precisamente de libre comercio. Es en este punto donde es posible afirmar que se encuentra la verdadera falacia de los partidarios del “libre cambio”.

COLOMBIA: UN MAL EJEMPLO PARA LOS DEMÁS PAÍSES EN DESARROLLO

Colombia es parte de la OMC. Como resultado de la Ronda Uruguay del GATT, cumple las disposiciones allí establecidas en materia de bienes industriales y agropecuarios, servicios, propiedad intelectual, inversiones, solución de diferencias, etc.

En el ámbito plurilateral participa en las negociaciones del ALCA, actualmente en receso; es miembro activo de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y de la ALADI, y es en este marco que ha adelantado negociaciones como la realizada entre la CAN y el Mercosur y con Chile. El país es miembro del llamado Grupo de los Tres (G-3), tiene acuerdos de alcance parcial (AAP) con países centroamericanos y del CARICOM y recibe preferencias, mal llamadas unilaterales, enmarcadas en el principio de responsabilidad compartida en la lucha contra las drogas de Estados Unidos (ATPDEA) y un SGP especial con la Unión Europea que sustituirá el SGP Droga, demandado y modificado por mandato de la OMC, como ya se explicó, ante la petición de India.

Actualmente, nuestro país ha negociado acuerdos importantes: los TLC con Estados Unidos y Canadá, que se encuentran pendientes de ratificación de los legisladores de esos dos países, y el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea que se firmó en mayo de 2010 y pasará a ratificación del Congreso de Colombia y al Parlamento Europeo; y está negociando acuerdos de libre comercio con Corea y Panamá. Esta estrategia forma parte de lo que ha sido denominado como integración abierta.

Los avances que se habían producido para la consolidación definitiva de la unión aduanera en la Comunidad Andina se han

revertido, no solo en lo referido a la definición de un arancel externo común sino en cuanto al reconocimiento de las diferencias en los grados y niveles de desarrollo entre los países miembros del acuerdo. Los compromisos establecidos para no modificar unilateralmente los aranceles se eliminaron; Venezuela se retiró de la CAN y en la práctica cierra o abre por decisiones unilaterales el comercio con Colombia, y el comercio con otros países de este bloque regional no es sustancial, con excepción del que se realiza con Ecuador (también con crisis periódicas). El mayor perjudicado con estos retrocesos ha sido Colombia, el mayor exportador, especialmente en comercio de manufacturas y en productos con valor agregado.

Se mantienen los logros, sin Venezuela, en términos de la armonización de las legislaciones aduaneras y comerciales, así como de la liberalización del comercio de servicios. Las políticas comunes en materia de propiedad intelectual e inversiones se debilitaron de tal manera que hoy son simples caricaturas, y la política común entre Colombia, Ecuador y Venezuela; en cuanto a mecanismos de estabilización de bandas de precios tiende a desaparecer, tanto con la salida de Venezuela como razón de la entrada en vigencia de los tratados negociados por Colombia con Estados Unidos y la Unión Europea.

Lo que parecía un buen camino de Colombia para fortalecer la integración con Latinoamérica dejó de serlo. Algo queda de los progresos en materia de liberalización del flujo de personas y en cuanto a dotar de una dimensión social a la integración. El marco institucional de una organización interestatal desarrollada (Comisión, Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, Secretaría General, Tribunal Andino de Justicia, Parlamento Andino, Corporación Andina de Fomento, convenios de educación, salud, consejos Laboral y Empresarial, etc.) no opera y no es funcional con respecto a los retrocesos que se produjeron. Los factores externos que hemos descrito, hay que decirlo, nos alejaron definitivamente, o por lo menos durante muchos años, de una posible consolidación. Tal vez, sólo dos mecanismos e instituciones tienen un buen comportamiento que ha trascendido el ámbito de la Comunidad Andina: el Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR) y la Corporación Andina de Fomento (CAF).

Otros acuerdos, por ejemplo, la negociación CAN-Mercosur es, en esencia, un acuerdo de liberalización del comercio de mercancías. Los programas de desgravación arancelaria son diferentes para cada país y no es de suponer al final del período de desgravación una convergencia. También es objetivo afirmar que lo decidido no

atenta contra procesos de armonización de disciplinas ni contra el fortalecimiento de la institucionalidad. Sin embargo, la integración suramericana (sin Colombia, que más que miembro es considerado quintacolumnista) implica cada vez más propuestas en lo político que fortalecen su identidad como proceso, por ejemplo, la de creación de la Comunidad Suramericana, Unasur, y la nueva organización que se propuso crear en 2011.

En esencia, Colombia optó por el bilateralismo y el ámbito del análisis sobre política comercial se encontrará signado por él; serán acuerdos de nueva generación que incluirían liberalización de factores (mercancías, servicios, inversiones, compras del sector público), establecimiento de disciplinas y límites a las políticas públicas y de integración, mecanismos generales y particulares de solución de diferencias en materia de inversiones en bienes, servicios financieros y telecomunicaciones, así como propiedad intelectual en todo aquello que no se encuentra normado por la OMC. Además, se irá más allá del ADPIC suscrito en la OMC, tanto en materia de patentabilidad y derechos de autor como en cuanto a la observancia y relación con los avances que se produzcan en la OMPI.

Como puede observarse en el contexto evaluado, en el inmediato futuro y de acuerdo con los resultados de las negociaciones en curso, Colombia deberá necesariamente hacer un profundo análisis de su participación en los múltiples escenarios de integración de los que forma parte y de los alcances que se derivan de los diferentes acuerdos, con el objeto de redefinir su política comercial exterior, puesto que parece difícil pretender al mismo tiempo profundizar una apertura comercial como la que se suscribiría con Estados Unidos y alcanzar el objetivo de mercado común planteado en la CAN.

En el TLC y en el Acuerdo de Asociación se renunciaría a la soberanía, sin que ello haya sido resultado de la autodeterminación y la participación ciudadana. Nos encontramos en una trampa bilateral que nos alejará de la globalización, de Latinoamérica, de las posiciones conjuntas de los países en desarrollo en los foros multilaterales.

Es precisamente lo contrario de lo que se pregona: nos están condenando al aislacionismo y los socios de los países desarrollados nos ven más como una colonia que como una nación soberana. Los que suscribamos serán tratados de protección de inversiones, no de libre comercio. Nuevamente, es allí donde se encuentra la verdadera falacia.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Fanon, F. *Los condenados de la tierra*, México, Fondo de Cultura Económica, 1961.
2. Krugman, P. y M. Obstfeld. *Economía internacional: teoría y política*, Madrid, Addison Wesley, 2006.
3. Myrdal, G. *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, México, Fondo de Cultura Económica, 1959.
4. Umaña. G. *El juego asimétrico del comercio, el Tratado de Libre Comercio Colombia-Estados Unidos*, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, CID y Viva la Ciudadanía, 2004.
5. Zoellick R. B. “Pronunciamento de la Office of the United States Trade Representative”, Washington, 18 de noviembre de 2003.