



“Si regularizara a todo el mundo, no sólo crearía una nueva vía de inmigración, sino que además las familias de los nuevos regularizados pedirían de inmediato la reunificación familiar, lo que nadie podría controlar.”

Nicolas Sarkozy, ministro del interior de Francia

RECOMIENDAN MÁS FLEXIBILIDAD PARA LAS NORMAS DEL MERCOSUR

Las inversiones se ven comprometidas por las asimetrías

PATRICIA VALLI | pvalli@infobae.com

Un economista uruguayo considera que los reclamos de asimetrías realizados por los socios menores, como Uruguay y Paraguay, podrían resolverse con una mayor adaptación de las normas del bloque.

Según el economista Isidoro Hodara, hay ejemplos a nivel mundial de flexibilidad en los bloques económicos que pueden aplicarse –y ya se aplican– en el Mercosur, que son apartamientos consensuados en las uniones aduaneras y que “permiten que todos los socios estén conformes”.

En este sentido, remarcó que por ejemplo, Bolivia contó con el visto bueno de la Comunidad Andina de Naciones para avanzar con un tratado de libre comercio que lo vincula al Mercosur.

También recordó que previo a su reunificación, Alemania Federal hizo lo propio en las negociaciones de su ingreso en la Unión Europea, con un apartado especial para su intercambio con Alemania del Este.

En el caso del Mercosur, Hodara señaló que “ya hay un caso de adaptación de las normas aduaneras”, con la inclusión de la Zona Franca Manaus, en Brasil, sobre la que se negoció que mantendrá sus condiciones actuales hasta el 2013, independientemente del régimen del Mercosur, ya que su operatividad hasta ese año había sido reglamentada en el texto de la Carta Magna brasileña.

ADAPTACIÓN. De acuerdo con Hodara, Brasil consiguió que las normas del Mercosur se adaptaran para respetar su Constitución, lo que representa un ejemplo del consenso que puede alcanzarse dentro del bloque.

“Esto preserva la cohesión entre los países miembro. No hacerlo es lo que hemos venido haciendo”, señaló el economista. Y apuntó a las interrupciones de los flujos de comercio por problemas aduaneros con distintos productos de Uruguay como una muestra de ese mecanismo, que considera ineficiente.

“Esto distorsiona los flujos de inversión. Si Uruguay tiene problemas para que salgan sus productos, entonces las fábricas que se radican dentro de sus fronteras sólo tienen el mercado local para colocar sus productos”, explicó Hodara, quien remarcó que en el peor de los casos, Brasil y la Argentina no tienen ese problema porque tienen un mercado interno mayor que Uruguay.

Para el economista, convocado a analizar la inserción de su país en la región



El gobierno de Tabaré Vázquez apunta a la búsqueda de nuevos socios comerciales

APERTURA

Según Carlos Álvarez, coordinador de proyectos de CADAL en Uruguay, ese país necesita un Mercosur con los Estados Unidos y con la Unión Europea, estrategia que resulta clara para el gobierno de Tabaré Vázquez, que busca la apertura comercial más allá del Mercosur.

y en el mundo por el Centro para la Apertura y el Desarrollo de América Latina (CADAL), “tales inversiones constituirían el beneficio asociado al cumplimiento de la Unión Aduanera”, pero remarcó que “si no hay tal unión, no tiene sentido para Uruguay seguir pagando el costo con las diferencias arancelarias”.

COHESIÓN. Asimismo, criticó la concepción de integración que tienen algunos socios del bloque, lo que pareció una referencia a Hugo Chávez, presidente de Venezuela. “Cuando se habla de cohesión en el Mercosur, hay un socio que saca u\$s10 millones de la billetera y crea un fondo, como si la cohesión se comprara”, dijo.

En cuanto a la vocación de apertura comercial de los países que integran el bloque, Hodara señaló que “Uruguay no tiene una gran vocación de apertura, pero sí una mayor

LA ZONA FRANCA MANAOS EN BRASIL ES UN EJEMPLO DE LA ADAPTABILIDAD

que la de la Argentina y Brasil”, aunque aclaró que también el tamaño del mercado interno cumple un papel en esta diferenciación.

También se señaló que el margen para la flexibilidad en las negociaciones está dado por la amplitud de las definiciones como territorios aduaneros en lugar de países, por lo que se consideró que la firma de un tratado de libre comercio por parte de Uruguay con los Estados Unidos no debería limitar su permanencia en el Mercosur.

NUEVA OLA DE CAPITALS ESPAÑOLES

■ Luego de una etapa de inversiones dirigidas a China, Europa y los EE.UU., las multinacionales de España vuelven a apostar por Latinoamérica.

Esta segunda oleada de inversiones in-

temará aprovechar la bonanza económica de la región, que crece a tasas superiores a 4 por ciento.

Santander, Telefónica, Repsol YPF y Endesa anunciaron inversiones en la zona por un importe

conjunto de 20.700 millones de euros.

Según el secretario iberoamericano, Enrique Iglesias, la región “vive un momento excepcional, pese a las situaciones políticas complejas de algunos

países, y a pesar de que hace falta mayor inversión para crecer al ritmo de otras regiones. Iglesias remarcó que esto se basa en políticas económicas ortodoxas, en especial en los tipos de cambio.

AMÉRICA LATINA

Persistencia de barreras limita el intercambio

Según la Corporación Andina de Fomento (CAF), el comercio en Latinoamérica representa sólo el 4% del total mundial, debido a las diferencias de productividad y competitividad y a la persistencia de barreras que limitan los intercambios con otras zonas.

El responsable de Políticas Públicas y Competitividad de la CAF, Luis Miguel Castilla, señaló que una quinta parte del comercio regional está destinado a la Unión Europea, mientras que el socio principal siguen siendo los Estados Unidos.

Pese a la baja participación mundial, Castilla remarcó que algunos países de la región han logrado diversificarse y tienen una oferta “atractiva” para Europa y en particular, España.

Asimismo, el representante de la CAF explicó que las relaciones comerciales varían según las zonas, ya que los países andinos tienen como socio principal a EE.UU., mientras que los del Mercosur están “más vinculados” con la UE, a la que sobre todo exportan materias primas y de la que importan bienes de capital y manufacturas.

DESAFÍO. La CAF también señala las oportunidades y desafíos del comercio con China, país con una gran demanda de recursos naturales, que puede aportar mucho a América Latina. A la hora de la competencia con el gigante asiático, la diferencia no reside en los precios sino en la mano de obra, que es “siete veces más barata” que en Latinoamérica.

Por su parte, el presidente de la CAF, Enrique García, remarcó que la inversión extranjera directa tiene que ir más allá de la energía y las telecomunicaciones y asentarse en temas sociales y de producción.

García subrayó que América latina “pasa por un buen momento económico”, ya que los dos últimos años han sido “los mejores del conjunto” por su baja inflación y por mantener superávit y holgura económica.

Sin embargo, remarcó que la región debe resolver su bajo nivel de competitividad y la mala distribución de las riquezas.