

Conviene ingresar al ALCA

Perfil de una alternativa

Alejandro Bautista González*

Resumen

Ante las inconsistencias propias de nuestros modelos de integración latinoamericanos, más concretamente los suramericanos; con vista a la expectativa despertada por la «Iniciativa para las Américas», que propuso la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), cuya entrada en plena vigencia está prevista para el año 2005, se ha generado, en algunos países americanos, una controversia en torno a su adhesión. Venezuela no ha fijado posición definitiva, se mantiene en observación y a la expectativa, analiza y consulta. De ahí la pregunta que se formulan los venezolanos y no venezolanos: ¿CONVIENE INGRESAR AL ALCA?. Las expectativas del ALCA no satisfacen plenamente las exigencias mínimas de las naciones. Se aprecian desequilibrios económicos y desigualdades legales y procedimentales que ponen en desventaja a países pequeños. De este confuso panorama aflora la siguiente reflexión e interrogante: ¿Porqué no conformar un ALCSA? (Área de Libre Comercio de Sur América).

Palabras Claves: ALCA, ALCSA, libre comercio, mercado regional, desigualdades, controversia, integración.

Is it profitable to join ALCA? An alternative profile

ABSTRACT: Due to the inconsistencies of our Latin American integration models, and more specifically the South American ones with regard to the uncertainties arisen by the « Initiative of the Americas» which proposed the creation of Americas Free Commerce (ALCA) which is expected to be launched by 2005. There has been a controversy about its adhesion in some American countries. Venezuela has not taken a definite stand; in turn, it keeps its attention, analyzing and consulting about this issue. Following that venezuelans and non-venezuelans ask themselves: IS IT PROFITABLE TO JOIN ALCA?. According to the results of analysis carried out, what ALCA offers, does not satisfy the minimum requirements of the nations. There are economic irregularities and inconsistencies of legal and procedural connotations, which represent a disadvantage for small countries. From this confusing situation the following question comes out: Why not create ALCSA? (South America Free Commerce Area).

Key Words: ALCA, ALCSA, free trade, regional market, inequalities, controversy, integration.



Introducción

Ante las dudas manifiestas de algunos gobernantes, particularmente de países suramericanos, incluida Venezuela, intento hacer un análisis del panorama actual de los más importantes acuerdos sub-regionales existentes, concretamente en Sur América y la propuesta formulada para formar el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Como epílogo de dicho análisis concluyo formulando una opción que bien pudiera ser examinada con mayor profundidad por los gobiernos de Venezuela y demás países del

hemisferio sur. Esta pudiera ser la alternativa de formar un bloque propio que integraría lo que habría de llamarse AREA DE LIBRE COMERCIO DE SUR AMERICA (ALCSA). Nada mejor para equilibrar la influencia que indudablemente habrá de ejercer el ALCA, una vez entre en vigencia.

2. Panorama de la Integración Suramericana

Antes de abordar el tema quiero refrescar el concepto de integración en forma sencilla y resumida. En este sentido, reconocidos estudiosos de la integración económica (Jovanovic, 1992) la define como un proceso y un instrumento, a través del cual un grupo de países hace un esfuerzo para mejorar su nivel de bienestar. La integración significa reconocer que una

débil o fuerte asociación entre países puede contribuir a alcanzar el objetivo antes señalado de una manera más eficiente que individualmente. Por otra parte Briceño Ruiz (2002), sintetiza diciendo que «integrar es reunir lo que está disperso». Y es que, en su conjunto, la integración económica comprende y requiere de una división del trabajo y de libertad de movimientos para bienes, servicios y factores de producción comprendidos dentro del área geográfica o sector que conforma el acuerdo, por ejemplo: acuerdo de integración fronteriza, acuerdo binacional o multinacional. Pero igualmente, la integración es discriminatoria para los terceros países (no socios), al establecer barreras para el libre movimiento de bienes y servicios y factores de la producción pertenecientes a países que no participan del acuerdo de integración económica. *El punto esencial es que los países socios asuman un mayor interés por los asuntos que los afectan en relación a aquellos que incidan en el resto del mundo.* Concluye Jovanovic (1992) cuando plantea que la integración se concibe como un proceso a través del cual economías de estados separados se unen en una entidad mayor.

Reflexionar sobre el grado de coherencia y coordinación de las políticas exteriores de los países de América Latina o más concretamente, de países suramericanos, debe partir de la base de que coherencia y coordinación no son equivalentes, ya que es posible que el conjunto de países persiga el mismo objetivo a través de políticas similares, pero sin que medie una coordinación entre esas políticas. Lo mismo se puede decir de la coherencia entre las políticas exteriores de los países suramericanos. Históricamente se ha dado que mientras algunos gobiernos adoptaron políticas aperturistas al capital extranjero, en el mismo momento otros adoptaban políticas nacionalistas.

Actualmente la coherencia o cohesión que existe en las economías suramericanas, respecto

a metodología para disminuir la inflación, desregulación laboral, sólo se traduce en los esquemas integracionistas de la Comunidad Andina (CAN) o el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), *que aspiran a consolidar mercados comunes y que se enfrentan a negociaciones muy asimétricas como lo es el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).* En estos esquemas se han podido apreciar avances en materia de política exterior común, aun cuando persisten barreras o escollos para implementar y agilizar una mayor coordinación entre las políticas externas suramericanas que lleven a un aumento del poder negociador de la región frente a terceros países y organismos internacionales y, en consecuencia, una mayor autonomía de desempeño (García Rojas. 2002)

Vista esta realidad se concluye que actualmente la integración económica de Sur América se sustenta en la existencia de dos grandes bloques sub-regionales de naciones: de una parte la CAN y de otro lado MERCOSUR; además de Chile que actúa como mercado independiente. Estos bloques se rigen por instrumentos legales propios, decisiones y resoluciones de cumplimiento tácito por los países integrantes cuya aplicabilidad y control la ejercen las autoridades e instancias legales y administrativas de cada bloque económico. Hechas estas apreciaciones se puede concretar que *la integración económica suramericana no es monolítica: está fracturada;* mas si a ello se agrega que entre Venezuela, Colombia y México existe un «Tratado de Libre Comercio» mejor conocido como el Grupo de los Tres (G-3), entonces la fractura es mayor. De ahí nuestra interrogante de *por qué no pensar en consolidar un único bloque económico suramericano con mayor poder de negociación, fortalecido para enfrentar la ingerencia de hegemonías externas como aparentemente se visualiza en el ALCA.* Más adelante trataremos esta posibilidad.

3. Comunidad Andina (CAN)

Para facilitar su comprensión, antes de adentrarnos de lleno en la Comunidad Andina conviene examinar someramente sus antecedentes históricos a partir de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), el Pacto Andino y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), hasta su propia creación. En este orden se señala:

3.1. ALALC / Su origen

Desde la finalización de la Segunda Guerra Mundial, América Latina comenzó a sentir las secuelas de una depresión económica bastante acentuada a la que había que buscarle urgente solución para emprender y consolidar su propio desarrollo. Muchas ideas, proyectos y acuerdos se dieron entre países pero no fueron suficientes. El movimiento de integración en América Latina tuvo, en un principio, un carácter, esencialmente subregional; ejemplo de ello se encuentra en la Conferencia Regional del Río de La Plata celebrada en Montevideo en 1941 y la Carta de Quito de 1948 (Chaparro, 1974). Los esfuerzos y la orientación de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) dieron lugar a un conjunto de propuestas que fueron presentadas a su Comité de Comercio y luego a su 8° período de sesiones, en Panamá, en mayo de 1959. Como consecuencia de tales propuestas fue elaborado un programa, de requisitos y principios básicos, para la formación progresiva de un mercado regional; progresiva en cuanto a la inclusión de productos y en cuanto a la eliminación de barreras y a la unificación de tarifas, pero abierta a todos los países de América Latina (Chaparro, 1974).

A decir verdad, los gobiernos latinoamericanos no sabían exactamente cuales eran sus aspiraciones e intenciones en aquel momento; había varias corrientes de opinión. Algunos abogaban por una integración en forma global, con el mayor número posible de países.

Otros pensaban que se deberían ser menos ambiciosos y permitir que el proceso se ensayara en ámbitos más reducidos, mediante acuerdos de carácter subregional, tomando como ejemplo lo que se estaba haciendo en América Central (Rey, 1967).

Finalmente, no es sino hasta 1959 cuando en el sur del continente, cuatro gobiernos, los de Argentina, Brasil, Chile y Uruguay, temerosos de que se perdiera la oportunidad de hacer algo y conscientes de que la idea de la integración global tardaría mucho en ser aceptada, se habían declarado dispuestos a embarcarse en una fórmula que parecía la más asequible: una zona de libre comercio y una agrupación subregional. Así nació la ALALC, como fórmula de transacción y de transición, tomada en la línea de menor resistencia. Sus objetivos contemplaban liberalizar lo esencial del comercio, expandir y diversificar el comercio recíproco y promover la progresiva complementación de las economías de la zona, coordinar políticas de desarrollo agrícola y procurar la expansión del comercio agropecuario. La ALALC tuvo vigencia hasta 1980 cuando se crea la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), organismo este que sigue su orientación y filosofía.

3.2. Acuerdo de Cartagena

Mejor conocido como «Pacto Subregional Andino» en razón de que los países integrantes se encuentran ubicados a lo largo de la Cordillera de los Andes. El Pacto Subregional Andino surge como el resultado de una polarización de posiciones (divergentes y convergentes) de los países alineados en la ALALC frente al proceso de integración continental (Chaparro, 1974). Ciertamente tres tipos de motivaciones: razones económicas, políticas e institucionales impulsaron a los países del área andina a formular serias críticas a la ALALC:

- En lo económico: las desigualdades del desarrollo de las economías nacionales participantes en la ALALC, llevó a

...actualmente la integración económica de Sur América se sustenta en la existencia de dos grandes bloques sub-regionales de naciones: de una parte la CAN y de otro lado MERCOSUR; además de Chile que actúa como mercado independiente.

distinguir tres categorías de países desde el punto de vista de sus diversos grados de desarrollo económico y social: países de mayor desarrollo económico, países de mediano desarrollo o de mercado insuficiente y países de menor desarrollo económico relativo.

- En cuanto a razones de orden político, cabe señalar en primer término, la falta de disposición por parte de algunos gobiernos para apoyar o permitir que se adoptasen decisiones de esta naturaleza de carácter emergente para impulsar y darle contenido coherente y alcances hemisféricos a la integración económica. En este orden, se obstaculizaron iniciativas tendentes a establecer contactos directos con las autoridades del mercado común europeo, cuyas políticas discriminatorias, frente a terceros países, principalmente en desarrollo, como los latinoamericanos estaban afectando gravemente las exportaciones de sus producciones agropecuarias a ese mercado común.
- Finalmente, en el orden institucional se propusieron reformas e innovaciones al sistema orgánico-funcional de la ALALC, pero estas, en parte, no prosperaron y aquellas que se

adoptaron a la postre resultaron inoperantes.

El Acuerdo de creación del Pacto Andino fue suscrito en Bogotá el 26 de mayo de 1969 por los Representantes Plenipotenciarios de los Gobiernos de Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú como un acuerdo de integración subregional para promover el desarrollo equilibrado y armónico de los cinco países. Seis meses después, la Comisión, órgano subregional máximo, decidió denominarlo oficialmente «Acuerdo de Cartagena», en una referencia específica a la ciudad colombiana donde, en los días que antecedieron a la suscripción del documento, los delegados de los cinco países establecieron las bases finales. Entró en vigencia el 16 de Octubre del mismo año. Venezuela se adhiere al Acuerdo en febrero de 1973, mediante el denominado Consenso de Lima. Chile abandonó el acuerdo de integración en 1976.

La salida de Chile se debió a las severas contradicciones de su política económica, de fuerte orientación neoliberal, con la política de corte proteccionista que adelantaba el Pacto Andino o Grupo Andino (GRAN).

3.3. La Comunidad Andina (CAN)

El VII Consejo Presidencial Andino celebrado en Quito (Ecuador) el 5 de septiembre de 1995, evaluó la marcha del proceso de integración regional (Pacto Andino) y decidió definir un nuevo diseño estratégico, cuyos principales objetivos se señalan a continuación.

- Profundizar el proceso de integración andina elevando los logros obtenidos en el campo comercial y ponerlo al servicio de los objetivos de un desarrollo económico y social. La meta es avanzar hacia la conformación de un mercado común, estadio de integración superior al de la unión aduanera.
- Armonizar políticas económicas, adecuándolas para el desarrollo sostenible y el logro de políticas eficientes.

- c) Definir políticas sociales orientadas a la elevación de la calidad de vida y al mejoramiento del acceso de los diversos grupos sociales de la subregión a los beneficios del desarrollo. La incorporación de lo social significa la ampliación de las actividades que tradicionalmente eran materia del GRAN.
- d) Articular el Sistema Andino de Integración (SAI) para superar los nuevos desafíos de la integración.
- e) Avanzar hacia la integración latinoamericana y hemisférica. La prioridad es profundizar la integración con Panamá y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

Como resultado de dicha evaluación, los Presidentes de los países miembros del acuerdo, reunidos en marzo de 1996 en Trujillo (Perú) acordaron la reforma institucional. A través de ella se creó la Comunidad Andina (CAN), nuevo nombre con el cual se distinguirá al GRAN o Pacto Andino y al Sistema Andino de Integración (SAI). De acuerdo a esta reforma, el órgano máximo del SAI es el Consejo Presidencial Andino, siguiéndole en jerarquía el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores. Si bien estos órganos ya existían, no figuraban en la estructura formal del Acuerdo de Cartagena. Antes, la dirección del GRAN estaba bajo la responsabilidad de la Comisión del Acuerdo de Cartagena.

Es de resaltar la importancia económica de los cinco países que conforman la CAN: tienen una extensión territorial de 4.710.000 Km², su población para 1997 alcanzaba los 104 millones de habitantes (a finales de 2001 pudiera situarse en el orden de los 114 millones), el Producto Interno Bruto (PIB) subregional fue en 1996 de US\$ 203.646 millones a precios de 1990, con un PIB per capita de 1.765 \$ USA (Gutiérrez A, 1999)

Venezuela asumió la Presidencia *Pro Tempore* de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), en junio de 2000 por un período de un año,

durante el cual se realizó una serie de actividades que culminaron con la celebración del XXI Consejo Presidencial Andino llevado a cabo en Valencia, estado Carabobo en junio de 2001. Asimismo, se presentaron algunas propuestas tendientes a elevar el proceso de integración a un estadio superior, como fueron: la integración política, la agenda social y los lineamientos para una estrategia andina en la lucha contra el narcotráfico y los delitos conexos.

Una evaluación objetiva sobre los logros y resultados alcanzados por la CAN en el cumplimiento de objetivos y metas fijadas, desde su creación hasta el inicio del año 2002, parece indicar que existe insatisfacción; pues aún perduran barreras tanto de carácter político como de carácter económico e institucional, que obstaculizan su normal y estricta aplicación entre las naciones asociadas; ejemplo de ello es la inseguridad que restringe el libre comercio, desequilibrios económicos aún no corregidos, inestabilidad en los signos monetarios, incumplimiento en la aplicación del Arancel Externo Común (AEC) y otros más que ponen en peligro su propia estabilidad.

4. Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

La necesidad de establecer formalmente estrechos vínculos para el desarrollo económico-comercial de la rica y gran región de los países de la cuenca del Río de la Plata se remonta en más de 200 años. Pero es en 1941, cuando la Conferencia Regional de los Países del Plata consagró el principio de una preferencia comercial entre las naciones del área y planteó la posibilidad de crear una unión aduanera, aspiración que no fue concretada posteriormente. Nuevos intentos resultaron fallidos (Magariños, 2001). Hubo que esperar hasta junio de 1990 cuando en la ciudad de Buenos Aires, los gobiernos de Argentina y Brasil suscriben el Acta que crea una Zona

de Libre Comercio (ZLC) entre los dos países.

El 26 de marzo de 1991, reunidos en la ciudad de Asunción, los representantes de la República Argentina y la República Federativa de Brasil, con la adhesión de la República de Paraguay y la República Oriental del Uruguay, ratifican el Acta anterior y suscriben el Tratado de Asunción, mediante el cual se crea el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) Los gobiernos de los cuatro países suscriben el Acuerdo de Complementación Económica No. 18 al amparo del Tratado de Montevideo 1980, que contiene el Programa de Liberación del Tratado de Asunción.

Los objetivos de MERCOSUR giran en base a proyectos de integración sustentable, la inserción competitiva en el mundo, la necesidad de viabilizar economías de escala y de incrementar el comercio y las inversiones intra y extra regional, entre otros.

En virtud del Tratado de Asunción, los países integrantes se comprometieron a establecer un mercado común a más tardar el 31 de diciembre de 1994. El mercado común debería comprender:

- Programas de liberación comercial, lineal, progresiva y automática.
- La adopción de un Arancel Externo Común (AEC) y de políticas comerciales comunes con respecto a los países miembros a partir de enero de 1995.
- Libre circulación de bienes, servicios y factores de producción.
- La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales. Un compromiso de armonizar la legislación en aquellas esferas necesarias para fortalecer la integración.

En el Tratado se establece que los instrumentos principales para avanzar hacia el mercado común serían: a) un programa de liberalización del comercio (que

debía incluir medidas arancelarias y no arancelarias); b) la coordinación de las políticas macroeconómicas y c) un arancel externo común. Se establecía además un régimen de normas de origen, un mecanismo de solución de diferencias y una cláusula de salvaguarda aplicable durante el denominado período de transición (que habría de durar hasta el 31 de diciembre de 1994). En el marco del Tratado se creaban diez grupos de trabajo encargados de fomentar la coordinación de las políticas macroeconómicas y sectoriales (Bouzas, 2001)

La innovación más significativa aportada por el Acta de Buenos Aires e incorporada en el Tratado de Asunción fue, con gran diferencia, la adopción de reducciones arancelarias automáticas, lineales y generales. Dos acontecimientos sirvieron de estímulo a este nuevo planteamiento. El primero fue un giro más resuelto a favor de la liberalización unilateral del comercio y de reformas orientadas hacia el mercado por parte de los dos socios mayores de MERCOSUR. El segundo fue el anuncio de la celebración de negociaciones tripartitas entre Canadá, EEUU y México encaminadas al establecimiento de una zona de libre comercio en América del Norte. La puesta en marcha de la iniciativa para las Américas por el presidente George Bush, en junio de 1990, reforzó la idea del nuevo gobierno de proseguir de modo más radical la liberalización del comercio subregional.

Las reducciones arancelarias se efectuarían en intervalos de seis meses, que empezarían a regir el 30 de junio de 1991 y desde un margen preferencial mínimo del 47% hasta que se alcanzara el 100% a más tardar el 31 de diciembre de 1994. Las preferencias se aplicarían a los tipos arancelarios de nación más favorecida (NMF) vigentes o a los márgenes preferenciales bilaterales que se hubieran negociado con anterioridad en el marco de la ALADI. Con arreglo al programa de liberalización del comercio, cada país signatario podría excluir de las

...Venezuela busca su acercamiento con el MERCOSUR, sin dejar de lado la integración andina, ni sus nexos con la CAN. La consolidación y promoción de la integración en el ámbito regional constituye un compromiso prioritario dentro del esquema de política exterior.

reducciones arancelarias, con carácter temporal, un número limitado de productos, que se inscribirían en «listas de excepciones» nacionales (los productos exentos de Argentina sumaban 394, los de Brasil 324; los de Paraguay 439 y los de Uruguay 960). El número total de excepciones se reduciría en un 20% anual, hasta que todas ellas quedarán eliminadas en un período de cinco años. En el programa de liberalización del comercio no figuraba ninguna disposición general relativa a un trato más favorable para los países miembros más pequeños o menos adelantados, salvo que se preveía un mayor número de excepciones y un año más para acatar la prescripción sobre su eliminación (Bouzas, 2001).

En concomitancia con la conclusión de la Ronda Uruguay, el MERCOSUR demostró ser un éxito, habiendo doblado el comercio interno en tres años. La razón para tal éxito está bien clara. Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay obtuvieron éxito en la creación de una zona de libre comercio exenta de subsidios donde los países miembros pueden colocar sus productos, particularmente mercaderías, sin ninguna interferencia de la práctica de precios distorsionados mantenidos por Estados Unidos,

Canadá, Japón, Corea y la Unión Europea, que juntos gastan más de US\$ 500 mil millones por año en subsidios solamente en el sector agrícola. La eliminación de tarifas internas en 1995 también sirvió de impulso al sector industrial y de servicios en los respectivos países, que tuvieron su economías en crecimiento, previamente imposibilitados por la actual situación perversa del comercio multilateral.

El 1º de enero de 1995, el Arancel Externo Común del MERCOSUR (AEC) entró en vigencia con un promedio de 14%, aplicables a los países miembros en una base consistente y uniforme en relación al comercio con terceros. El AEC es aplicado con bases porcentuales, de acuerdo a la nomenclatura denominada NCM (Nomenclatura Común del MERCOSUR). Se identificaron barreras no tarifarias y están en proceso continuo de ser eliminadas, controladas por un grupo especial, la Comisión Comercial del MERCOSUR. Fueron limitadas excepciones al AEC en 300 rubros por país (Paraguay posee 399) hasta el 1º de enero de 2001. Algunos sectores fueron sometidos a tratamiento especial, como el automovilístico, la informática, las telecomunicaciones y el azúcar. (Durval, 2001).

Se crearon acuerdos regionales de comercio como el MERCOSUR y North American Free Trade Area (NAFTA), o lo que es lo mismo: Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), dentro de las reglas de la Organización Mundial de Comercio (OMC). La Ronda Uruguay aclaró y fortaleció el artículo 24 del GATT/1947, que dispone sobre reglas y disciplinas en la unificación aduanera y de zonas libres de comercio. Algunos dispositivos, sin embargo, aún permanecen oscuros y con fallas, necesitándose mayor transparencia en los acuerdos regionales de comercio, así como también de su fiscalización colectiva, en el futuro, por parte de la OMC, desde la creación de la organización, en 1947, siendo que 33 de ellos fueron efectuados a partir de 1990.

El período de transición que siguió a la firma del Tratado de Asunción sirvió para verificar el compromiso de las autoridades con la liberalización del comercio, la fuerza de las restricciones internas y la eficacia del método elegido. Hubo tres cuestiones importantes que predominaron en este período: a) las reducciones arancelarias y el trato otorgado a productos sensibles; b) los obstáculos no arancelarios, y c) el acuerdo sobre un arancel externo común. No se abordó la cuestión de la coordinación macroeconómica, ya que cada país miembro insistió en encarar sus propias restricciones internas.

Las reducciones arancelarias fueron, con gran diferencia, el mayor logro del período de transición. Sin embargo, a medida que se aproximaba el final de este período, las presiones internas impulsaron a los países miembros a buscar nuevos mecanismos que facilitaran el desplazamiento hacia el libre comercio de los productos más sensibles. El resultado fue lo que se llamó «régimen de adecuación», por el cual se brindaba una protección temporal y decreciente a aquellos productos que estuvieran inscritos en las listas de excepciones nacionales residuales o que se beneficiaran de los procedimientos de salvaguardia. En este sentido sostiene R. Bouzas:

«El mecanismo adoptado durante el período de transición no fue el más apropiado para estimular el ajuste en sectores productivos de mercancías sensibles. En lugar de ello, otorgaba incentivos para acrecentar al máximo las actividades de cabildeo (mañas) destinadas a posponer el ajuste. En efecto, a partir del 31 de diciembre de 1994, el 20% restante de los productos inscritos en las listas de excepciones de Argentina y Brasil dejarían de pagar, de una sola vez, el arancel completo y quedarían amparados por un régimen de franquicia arancelaria» (Bouzas, 2.001:41).

Este grupo de productos sumamente sensibles quedaría sujeto a un calendario automático para la eliminación arancelaria de cuatro años de duración (a Paraguay y Uruguay se les concedió un año más). Frente a la oposición de Brasil, no se adoptaron otros dos mecanismos propuestos por Argentina, los «acuerdos sobre ajuste estructural» y una cláusula de salvaguardia intrarregional. Estas propuestas resultaban inconvenientes para Brasil (que estaba enfrascado en sortear una crisis interna y la devaluación del real) lo que, junto con la incapacidad conjunta con Argentina para acordar políticas comunes, ponían en jaque la ejecución de algunos instrumentos concertados. Según las autoridades argentinas, el propósito de los «acuerdos sobre ajuste estructural» sería el de facilitar la reestructuración de sectores sensibles mediante la especialización, la subcontratación, la eliminación de asimetrías y una política en materia de competencia y el desarrollo tecnológico. Dichos acuerdos tendrían una vigencia limitada. Por otra parte, las salvaguardias se aplicarían como medidas complementarias.

4.1. Relaciones comerciales de Venezuela con MERCOSUR

En el marco de la visita de trabajo del Jefe de Estado venezolano a Brasil, en abril de 2001, se anunció la decisión del gobierno venezolano de solicitar la adhesión a MERCOSUR y de iniciar al más corto plazo posible el proceso correspondiente previsto en el Tratado de Asunción. El Presidente de Brasil, Fernando Henrique Cardoso, se comprometió a apoyar esa solicitud y extendió al mandatario venezolano, Hugo Chavez Frías, una invitación para asistir, en calidad de observador, al Consejo Presidencial de MERCOSUR a celebrarse en Paraguay en junio de ese año.

Es evidente que el interés de Venezuela en fortalecer aún más sus relaciones con el vecino Brasil, en

este momento a través de MERCOSUR, ha sido puesto de manifiesto desde hace más de seis años, a raíz del Protocolo de la Guzmanía suscrito por los mandatarios de ambos países (Rafael Caldera y Fernando Henrique Cardoso) en 1994, e intensificado en los últimos dos años.

4.2. Venezuela es un país de manifiesta vocación integracionista.

Esta afirmación se corresponde con lo señalado en el preámbulo del artículo 153 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999) que establece: «La República promoverá y favorecerá la integración latinoamericana y caribeña, en aras de avanzar hacia la creación de una Comunidad de Naciones, defendiendo los intereses económicos, sociales, culturales, políticos y ambientales de la región...» En este sentido Venezuela busca su acercamiento con el MERCOSUR, sin dejar de lado la integración andina, ni sus nexos con la CAN. La consolidación y promoción de la integración en el ámbito regional constituye un compromiso prioritario dentro del esquema de política exterior.

En el desarrollo del proceso integracionista cabe señalar que las primeras reuniones de Venezuela en el marco de la CAN, con el grupo MERCOSUR para tocar sobre la conformación de una Zona de Libre Comercio, comenzaron a principios de 1995. Luego de diversos tropiezos, más que todo por problemas de carácter técnico, el 16 de abril de 1998 se suscribió un Acuerdo Marco para la creación de una Zona de Libre Comercio entre la CAN y MERCOSUR, la cual entraría en vigencia en enero de 2000. Sin embargo, a pesar de diversas reuniones realizadas, a finales de 1999 y ante la imposibilidad de llegar a un acuerdo en la fecha establecida, Brasil anunció su decisión de negociar unilateralmente con la CAN un Acuerdo e Preferencias

Arancelarias. Esta decisión fue igualmente adoptada por sus socios de MERCOSUR, existiendo a la fecha Acuerdos de Preferencias arancelarias tanto con Brasil como con la Argentina.

4.3. Mas allá de la CAN. Mas allá del MERCOSUR.

En el desarrollo de la XX Cumbre del MERCOSUR celebrada en Asunción (Paraguay) el 21 de Junio de 2001, el Presidente de Venezuela, Hugo Chávez Frías, formalizó la solicitud para convertir a Venezuela en miembro asociado de ese bloque sudamericano de integración. Allí destacó, al propio tiempo, la urgencia de crear una Zona de Libre Comercio entre la CAN y el MERCOSUR, *como paso fundamental para propiciar la integración física y económica de América del Sur.* Ante tal planteamiento, los Jefes de Estado del MERCOSUR coincidieron con este propósito al expresar en su Declaración Conjunta la urgencia de «concluir en la mayor brevedad posible» una relación estratégica y progresiva entre ambos procesos de integración. En la misma Cumbre el mandatario venezolano, alertó sobre los riesgos de acelerar la creación del ALCA.

5. Grupo de los Tres (G-3)

Tuvo su origen como foro informal a comienzos de la década del 90. Concretamente, el 13 de junio de 1994, los Presidentes de los gobiernos de la República de Colombia, los Estados Unidos Mexicanos y la entonces República de Venezuela, suscriben un Tratado de Libre Comercio, que tiene como objetivo la conformación de una zona de libre comercio entre los tres países. El mismo entró en vigencia el 1° de enero de 1995 y fue registrado como acuerdo de complementación económica No. 33 al amparo del Tratado de Montevideo 1980 (García, 2002: 227).

El Tratado busca un acceso amplio y seguro a los respectivos mercados, a través de eliminación gradual de aranceles y facilitar la

...el ALCSA no es un proyecto geopolítico sino que es, como el MERCOSUR, una iniciativa económico-comercial, con un creciente dinamismo de comercio regional y el deseo de profundizar lazos de toda naturaleza entre los países de Sur América.

circulación de bienes y servicios; propiciar las oportunidades de inversión en los países del acuerdo. Igualmente, generar condiciones para evitar las prácticas desleales de comercio. Además, prevé la creación de mecanismos y procedimientos para la solución de las controversias que puedan suscitarse en la relación entre países.

Con el Tratado del G-3 se formó una zona de libre comercio entre México, Colombia y Venezuela de 145 millones de habitantes. Los resultados obtenidos han sido importantes, sin embargo, su potencial aún no sido cabalmente aprovechado. En este Tratado se permite la adhesión a terceros países de América Latina y el Caribe. El G-3 representa oportunidades para aumentar y diversificar las exportaciones y producción, generar empleos productivos, bien remunerados, economías de escala, alianzas comerciales, de inversión, mayor competitividad y crecimiento que se traduce en un mayor bienestar. El Tratado del G-3 incluye entre otros, los siguientes temas:

a) Programa de Desgravación: Incluye un programa de eliminación arancel para el universo de productos industriales, con excepción temporal del comercio de productos textiles con Venezuela. Acceso a mercados; sector automotor;

sector agropecuario; reglas de origen; salvaguardias; prácticas desleales de comercio internacional; principios generales sobre el comercio de servicios; servicios financieros; entrada temporal de personas de negocios; normas técnicas.

b) Con respecto a Inversión: Se establecen las condiciones de seguridad y certidumbre para los inversionistas y sus inversiones. Incluye una definición amplia que cubre los temas de propiedad intelectual, préstamos, reinversiones y, en general, toda transferencia de recursos, así como al inversionista potencial. Se concederá a los inversionistas y a sus inversiones un trato no menos favorable que el que se otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas y sus inversiones de un país que no sea miembro del G-3.

c) Propiedad Intelectual: Se establecen los principios que aseguran la protección a los derechos de autor y conexos, denominaciones de origen y a la propiedad industrial, respetando las legislaciones de cada país miembro. Se incorporan los principios de trato nacional y de nación más favorecida en protección y defensa de la propiedad intelectual. Se garantiza la protección a marcas, inclusive las notoriamente conocidas; las denominaciones de origen; los secretos industriales y comerciales. Se incorpora un apartado de medidas para la protección y defensa de los derechos de la propiedad intelectual.

Ante una situación de virtual estancamiento, los Presidentes de los países del G-3, resolvieron en el 2000, instalar el Comité Trilateral de Reflexión Siglo XXI, integrado por tres consultores de alto nivel de cada país, a fin de hacer una evaluación de los logros del Tratado y formular recomendaciones sobre el potencial de cooperación, integración económica y concertación política de los tres países. Era preciso amoldar el Grupo ante las

exigencias de un entorno cambiante, pues, las transformaciones en los últimos años le habían restado dinamismo y funcionalidad al Grupo (García R., 2000).

Con motivo de la toma de posesión del Presidente mexicano, Vicente Fox, los Jefes de Estado, reunidos en México acordaron relanzar el Grupo. En consecuencia, convinieron reunirse en Caracas. Previo a esta reunión, el Comité Trilateral, en febrero de 2001, presentó su informe a los tres Ministros de Relaciones Exteriores reunidos en Cancún. Sobre las bases del diagnóstico y las recomendaciones del Comité y los lineamientos acordados por los cancilleres en esa oportunidad, se preparó un borrador de estrategia conjunta con miras a reactivar el G-3.

La Cumbre de Caracas tuvo lugar los días 7 y 8 de abril de 2001. En su transcurso se efectuaron reuniones de los Ministros de Energía en el contexto del Grupo de Alto Nivel de Energía. También hubo reuniones de altas autoridades de los Ministerios de Cultura y representantes de organizaciones empresariales, de la pequeña y mediana empresa de los tres países. La Comisión Administradora del Tratado de Libre Comercio, igualmente se reunió.

Al instalar la Cumbre del G-3, el Presidente venezolano destacó que se debía aprovechar el peso político de nuestros países tanto en la cuenca del Gran Caribe como en el conjunto de países andinos y más allá. Al respecto, la tarea fundamental debía ser la redefinición conceptual e ideológica de la integración de la América latino-caribeña, así como su posterior reestructuración y profundización.

Como resultado de sus deliberaciones, los Presidentes suscribieron una Declaración Conjunta, así como un documento de Acciones para el Fortalecimiento del Grupo. Se destaca, como consta en la Declaración, que los Jefes de Estado celebrarán, independientemente de sus encuentros en otros foros, una reunión regular cada dos

años para revisar el cumplimiento de las metas acordadas y aprobar un programa de trabajo bianual. El documento de las acciones consta de las siguientes partes: diálogo, consulta y concertación política; complementación económica; cooperación: Grupos de Alto Nivel referidos a energía, cultura, ciencia y tecnología, medio ambiente y agenda social; además, adecuación institucional.

6. Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

En materia de integración se han desarrollado diferentes propuestas, pero la más ambiciosa y de mayor controversia por razones de orden político y económico es la integración hemisférica. Propuesta por el Presidente de los Estados Unidos, George Bush, en un discurso sobre «Iniciativa para las Américas», en el que anunció, en junio de 1991 un proyecto para crear una gran zona de libre comercio en toda la América, que comprendería desde Alaska hasta la Tierra de Fuego. Proyecto éste que tomó fuerza y concreción en la Cumbre de Presidentes y Jefes de Gobierno de América, reunida en Miami a finales de 1994. En esta Cumbre se acordó establecer el **Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)** la cual entraría en plena vigencia a partir del año 2005.

Pretende establecer un mecanismo de aplicación gradual capaz de reducir la deuda externa de los países latinoamericanos así como el diseño de un programa sobre la promoción de inversiones y el desarrollo del comercio sin fronteras ni barreras aduanales entre los países que integran el área. Bien señala Briceño Ruiz (1998) cuando expone que el interés de Estados Unidos en la integración de América Latina y el Caribe obedece a dos factores que han modificado la estructura de poder a nivel mundial y su preponderancia en la economía internacional. El primero sería de carácter socio-económico, como es el proceso de globalización y, el segundo, la crisis del régimen

multilateral de comercio, sería político.

Para facilitar el ingreso de cualquier país de América al Proyecto ALCA están previstas varias opciones de negociación de cumplimiento previo:

- Adhesión al TLCAN (Sistema de Ejes y Radios).
- Suscripción de Acuerdo Bilaterales entre el TLCAN o EE.UU. y Países Latinoamericanos.
- Convergencia de los Procesos de Integración Existentes.
- Convergencia Variable y Círculos Concéntricos.
- Negociación conjunta de un Nuevo Acuerdo.

Negociar con el ALCA tiene incentivos de carácter positivo y también de signo contrario. Puede decirse que entre los beneficios netos (positivos) que se esperan de la liberalización comercial destaca: 1) reducción de la protección arancelaria, 2) mayor y más seguro acceso a los mercados de los socios y 3) recomposición del comercio entre los países de la zona. Por el contrario, los incentivos de carácter negativo dependen de la intensidad potencial de desvío de comercio e inversiones en virtud del acuerdo, considerando: 1. Importancia del socio potencial. 2. Margen de preferencia concebida y 3. Extensión de la zona de preferencias. Pero sobre todo: la incertidumbre del costo del boleto de entrada en adhesión al Acuerdo.

Ahora bien, el Proyecto ALCA se encuentra en la etapa de transición de negociación que debe concluir en enero de 2005. Como es natural, los documentos básicos están siendo estudiados por los países del área y sujetos a modificación. No obstante, cualquier país o grupo de países podrán adherirse al ALCA, sujetándose a los términos y condiciones que sean convenientes una vez que su acceso haya sido aprobado con base a los procedimientos legales aplicables de cada país. La adhesión no tendrá vigencia entre cualquiera de las

partes contratantes y país o grupo de países que se incorpore, si al momento del acceso alguna de ellas no otorga su consentimiento.

6.1. Posición de Venezuela frente al ALCA?

En la Cumbre de las Américas, efectuada en Québec (abril de 2001), se acordó concluir las negociaciones para la conformación del Área de Libre Comercio de las Américas en enero de 2005, para que entren en vigencia en diciembre de ese mismo año. Al efecto, Venezuela formuló una reserva al párrafo 15 de la Declaración que señalaba la mencionada fecha. La posición del Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela es la siguiente:

- Supeditar las negociaciones del ALCA a la previa conclusión de acuerdos latinoamericanos entre la CAN y el MERCOSUR.
- Mantener un análisis permanente, en el ámbito interno y regional, de las implicaciones del ALCA.
- Fortalecer las posiciones negociadoras en el ALCA, a través de la concertación con países o esquemas de integración con problemáticas y niveles de desarrollo similares como el CARICOM.
- Reconocimiento de las diferencias existentes entre las distintas economías participantes.
- Establecimiento de normas claras y transparentes en el comercio de bienes y servicios e inversiones.
- Aumentar su presencia y participación en las distintas comisiones negociadoras del ALCA.
- Continuar trabajando en las negociaciones del ALCA, con miras a lograr un acuerdo equilibrado, comprensivo y congruente con las reglas de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Las negociaciones técnicas son conducidas por el Ministerio de

Producción y Comercio (MPC). No obstante, el Ministerio de Relaciones Exteriores (MRE) tiene un funcionario a tiempo completo en Panamá, el cual participa activamente en todas las reuniones de negociación.

Sintetizando, el Gobierno venezolano se mantiene en expectativa y observación con respecto a su ingreso al ALCA. Su actitud es más hacia la búsqueda de una fórmula equilibrada y justa, no discriminatoria, que se identifique más con la naturaleza y potencialidad económica de países medianamente desarrollados.

Pero veamos cual es la actitud de algunos países frente al ALCA:

México: En 1988 cuando se comenzó a hablar de la Propuesta de las Américas, el ex presidente Carlos Salinas de Gortari, rechazó la idea y señaló: «*No estoy a favor de la propuesta. Hay tal diferencia entre Estados Unidos y México que no creo que semejante mercado común sea ventajoso para cada parte*». Poco más tarde, tales opiniones fueron dejadas, el propio Salinas propuso al presidente Bush la creación de una Zona de Libre Comercio en América del Norte, a la cual éste le brindó todo el apoyo a pesar de la oposición interna a la misma (Briceno Ruíz, 1996).

Basándose en experiencias vividas como socio del TLCAN o NAFTA, México observa con cierto recelo su participación en el ALCA. Tal vez, más por razones geográficas que por razones económicas supedita su participación. Como bien lo señala Durval de Noronta Goyos en un Análisis Crítico sobre el ALCA, presentado recientemente en Buenos Aires, cuando expone que: «*Nafta es extremadamente impopular en México siendo rechazado por 53% de la población*». ¿Por qué? Durante las negociaciones, EEUU obtuvieron de México la total apertura de su mercado de servicios, mientras mantuvieron cerrado el mercado norteamericano por medio de barreras horizontales en la libre circulación de prestadores de

servicios, lo que estableció «interalia», un indigno sistema de cuotas a los ciudadanos mexicanos. El mercado mundial de servicios se estima en aproximadamente US\$ 12 billones, o más de 60% del total del comercio mundial. El sector de servicios emplea tres cuartos de la fuerza de trabajo en EEUU, generando 68% del Producto Interno Bruto (PIB). EEUU es el mayor exportador de servicios del mundo y este es uno de los sectores más competitivos de la economía norteamericana. El dominio en el sector de servicios mexicanos estimado en US\$ 146 mil millones fue uno de los objetivos de los negociadores americanos en el acuerdo de TLCAN.

Como resultado del modelo de TLCAN, México se volvió, por lo menos en el sentido comercial, un Estado cliente de EEUU resignado a comprar servicios, productos industriales y agrícolas, generar enormes déficits comerciales a ser financiados con las especulaciones prestadas por su sector financiero. Esta situación extraña causó un enorme déficit comercial acumulado por México en 1994 con el valor de 19 mil millones de dólares, que causó a aquel país una crisis de liquidez en el inicio de 1995 y la masiva desvalorización del peso. Esto resultó un paquete de rescate financiero sin precedentes, de 50 mil millones de dólares (casi equivalente al histórico Plan Marshall), que fue arreglado por EEUU para ser dado a México, de tal forma que pudiese pagar a los bancos estadounidenses que asumieron el extraordinario riesgo de crédito. México, por supuesto, tendrá que pagar la cuenta al final y hay dudas sobre si el país estará en posición, para pagar por lo menos los intereses derivados. De ahí lo extremadamente impopular.

Siendo que **Estados Unidos** es el propulsor principal del ALCA, bien vale señalar que este país, sistemáticamente trató de aplicar sus leyes extraterritorialmente, lo que no es solamente extraño o abusivo, sino también contrario al Derecho

Internacional, y encontró en TLCAN una excelente oportunidad para alcanzar este objetivo de modo muy ventajoso. TLCAN le proporcionó a EEUU un gran número de ventajas estratégicas, no solamente en el comercio de mercaderías y servicios, sino que extendió a México conceptos norteamericanos de tratar con inversiones (incluyendo seguro en capital extranjero), propiedad intelectual, protección al abuso del poder económico, derecho laboral, derecho ambiental, tráfico de drogas, inmigración ilegal y hasta la administración de justicia, todo sobre el pretexto de la liberalización del comercio. El eufemismo utilizado por los norteamericanos para definir esta situación fue «*convergencia de valores*». Así lo sostiene Durval de Moronha Goyos, quien más adelante agrega:

«Además, las 2000 páginas del acuerdo de Nafta se empeñaron en proteger, de la competencia con terceros países, las ventajas obtenidas por los Estados Unidos de México a través de este indignante acuerdo que dedicó aproximadamente 10% o 200 páginas a las reglas de origen, mecanismo reconocido hoy como la tecnología de punta del proteccionismo» (Durval, 2001:5).

Habiendo alcanzado tantas ventajas, los articuladores de la política norteamericana decidieron, que las mismas condiciones draconianas, si eran aplicadas consistentemente en América Latina, se volverían mucho más lucrativas para EE.UU. Sin embargo, en el primer año de TLCAN, los productos americanos exportados a Canadá y México crecieron más del doble de las exportaciones estadounidenses para el resto del mundo, contabilizando 50% del total de las ganancias estadounidenses en exportaciones en 1994. Con el objetivo de expandir esta situación al resto de América Latina, EEUU adoptó oficialmente el **modelo «de la rueda de la bicicleta»**, donde Estados Unidos

sería el centro de la rueda los pobres países de América Latina, los radios. Este modelo fue incorporado en la Iniciativa de las Américas, por el gobierno de EE.UU, lo que resultó un acuerdo hemisférico de principios firmado en 1994 para la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en el año 2005 (Durval, 2001).

A partir de entonces el secretariado de la OMC tomó una medida sin precedentes de advertencia, en una reciente publicación oficial, en reflexión adecuada, sobre los peligros del modelo «de la rueda de la bicicleta», en el sentido de que su esencia es siempre la misma: los servicios y mercaderías, inclusive el trabajo, fluyen más libremente entre el centro de la rueda y los radios de lo que acontece entre los radios. Además, el secretariado de la OMC también advierte, que, en estos casos, *hay una tendencia a la administración del comercio sensible que implica que ante una controversia comercial siempre prevalece el socio más fuerte.*

MERCOSUR: Como interlocutores mundiales pequeños, los países miembros del MERCOSUR a duras penas pueden negarse a negociar un acuerdo preferencial con los EEUU. Los gobiernos miembros del MERCOSUR tomaron parte en la Cumbre de las Américas, celebrada en Miami en diciembre de 1994 y compartieron el compromiso de negociar y poner en marcha una zona de libre comercio en el Hemisferio a más tardar en 2005. No obstante, se presentaron grandes diferencias en cuanto al grado de entusiasmo suscitado. Argentina tenía manifiesto interés, mientras que Paraguay y Uruguay se mostraron indiferentes. Por su parte, las autoridades brasileñas mostraban poca inclinación por el proyecto. Perfectamente entendible: *ya Brasil estaba pensando proponer un gran mercado regional alternativo para equilibrar el poderío del ALCA.*

También cabe la posibilidad que algunas de las dudas que siguen

ocupando un lugar destacado en la lista de prioridades del MERCOSUR, tales como las subvenciones a la agricultura y la observancia de las leyes estadounidenses sobre sanciones comerciales, no se aborden como es debido en un contexto hemisférico o bilateral. Estas divergencias no por fuerza plantean obstáculos insalvables para que las negociaciones terminen con éxito.

El MERCOSUR no está dispuesto a pagar cualquier costo para ingresar al ALCA. La decisión de participar o no en las iniciativas de integración hemisférica reflejan un complejo cálculo de los países para maximizar los beneficios económicos y minimizar los riesgos políticos asociados con la integración (Hinojosa-Ojeda, Lewis y Robinson, 1995, en Briceño Ruíz, 2001). En el MERCOSUR se considera que los beneficios de ingresar al ALCA no son tan elevados como para sacrificar la existencia del proceso subregional. La posición del gobierno de Brasil, el líder del MERCOSUR, es que la estructura del ALCA debe reposar sobre los bloques de comercio existentes, sin tratar de sucederlos. Por ello la estrategia de aquel es consolidarse primero como esquema de integración para incrementar su poder de negociación frente a EEUU y el TLCAN (Briceño Ruiz, 2001).

Al concluir esta sección es de destacar como bien lo señala Durval de Noroña que para países como Argentina y Brasil, la adhesión a ALCA o a TLCAN basado en el modelo de «la rueda de la bicicleta», en general, y sobre las condiciones inflexibles impuestas a México, sería un desastre en el orden económico y social. Este ocurriría seguramente en el sector de servicios, dado que representa más de 50% del PIB brasileño, otro del PIB argentino, debido a que el movimiento de personas, esencial para los proveedores de servicios, no estaría permitido por TLCAN para los países «radios». Como fue advertido por la OMC, el flujo entre los radios y el centro (eje) de la rueda

limitarían la relación entre los radios y serviría como un enorme incentivo para la fuga de capitales y presencia comercial en el centro de la rueda. Empresas de otras partes del mundo se interesarían en establecer presencia comercial en el centro, más que en los radios, aunque deban relacionarse con los mismos. El centro abastecería al sector financiero para los radios. El sector de educación en los radios sería muy afectado, por lo menos en lo que se refiere a las áreas de administración de negocios y financiera, pues habría una fuerza centrífuga atrayendo hacia el centro, por las mismas razones expuestas anteriormente. La agricultura, por lo menos en Brasil y en Argentina, sería destruida por los 200 mil millones de dólares, de subsidios practicados por EEUU y Canadá y tal trágico fin seguramente incluiría al sector azucarero en Brasil, que emplea más de un millón de trabajadores rurales. Igual suerte tendría el sector trigo en Argentina. Realmente, la perspectiva no es atractiva.

Más preocupante aún, dentro de el punto de vista legal, hay otro factor contra la inserción en ALCA por la razón substancial de que, en EEUU, tratados como TLCAN e inclusive aquellos derivados de la Ronda Uruguay y abarcando la OMC, están situados debajo de la ley federal estadounidense, en la jerarquía de las normas. **En América Latina como en Europa y en la mayoría de los países del mundo, los tratados están situados arriba de las leyes locales y son aplicables en el respectivo territorio.** Esto no ocurre en EEUU ya que sus leyes solamente dan aplicación a los acuerdos autoejecutables y esto excluye los acuerdos de TLCAN y de la GATT, existe la posibilidad de que las cortes de Estados Unidos puedan llegar a decisión contraria al Derecho Internacional y que tal decisión pueda causar violación por parte de Estados Unidos de sus obligaciones internacionales. En tal caso, el relevante tribunal estadounidense estará limitado a cumplir las normas locales.

7. Area de Libre Comercio de Sur América: ALCSA

Del análisis realizado, la perspectiva de Venezuela y otros países de ingresar al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), es minimizada por el cúmulo de desigualdades y desventajas que se avizoran frente a la hegemonía y predominio manifiesto de la gran nación del norte, a través de su propio modelo propuesto, respaldado además, por sus propias leyes federales sobre las que no existe recurso aparente.

No existe posibilidad ni aliciente para que los productos agrícolas de Sur América puedan acceder al mercado norteamericano. Las barreras proteccionistas allí existentes no lo permiten. Por el contrario, los EEUU sí pueden negociar sus productos con cualquiera de nuestros países. He ahí la gran diferencia. Las experiencias vividas por otros países suscriptores del TLCAN como México, han sido negativamente desproporcionadas y humillantes.

*La oferta de la Iniciativa de las Américas o ALCA es engañosa y nada atractiva. Esta puede significar grandes y abultados beneficios para los amos del «eje» o centro de la rueda y, grandes penurias para los «radios de la rueda» (países suscriptores). Acá no existe equilibrio ni justicia social. Acá no hay consideraciones. Esto es imperialismo: el viejo trato de los poderosos a las colonias. Conscientes estamos de que *nuestros pueblos son naciones libres y soberanas que buscan la consolidación de su propio destino y desarrollo. Nuestros pueblos no pueden ser sumisos a un modelo que no le proporciona la mayor suma de felicidad ni garantías. Si la oferta no es buena, debemos desecharla. Mas allá de nuestras fronteras; más allá de mares y océanos, existen extraordinarias alternativas de mercados abiertos para nuestras economías: encontrarlos, acceder y negociar es nuestro reto.**

Si vemos, retrospectivamente, los distintos procesos, modelos y acuerdos subregionales formulados

en Sur América durante los últimos cincuenta años, observamos que la ALALC, Pacto Andino, ALADI, CAN, MERCOSUR, Grupo de los Tres y otros Acuerdos, tuvieron justificadas razones y claridad de objetivos para su conformación. Sin embargo, se sobredimensionaron sus alcances, mostraron inconsistencias y la falta del decidido y oportuno apoyo de algunos países miembros, tal vez, por desconocimiento y falta de «visión futura» de sus negociadores. Es así como la ALALC y el Pacto Andino, sucumbieron para dar paso a nuevos modelos integracionistas.

Los Tratados y Acuerdos de integración subregional vigentes como la CAN, el MERCOSUR y el G-3, han sido positivos al desarrollo, pero, distan mucho de ser la «panacea» anhelada o modelo a seguir. Mucho menos de estar en condiciones de liderizar estrategias macroeconómicas regionales ante las expectativas y complejidad de los mercados mundiales.

Ante la inminencia del ALCA a partir de 2005, Venezuela y las naciones suramericanas y otros países deben instrumentar una respuesta contundente para enfrentar la realidad que se avecina: unidos como un monolito.

¿De qué forma? Unificando criterios, objetivos, estrategias y experiencias para crear el **Area de Libre Comercio de Sur América (ALCSA).**

No es esta una idea nueva. Ya en 1.991 Itamar Franco, para entonces Presidente de Brasil, tal vez visualizando el futuro, manifestó la conveniencia de crear un Área de Libre Comercio para Sur América, esto, en respuesta al también Presidente George Bush, cuando dio a conocer su plan denominado «Iniciativa para las Américas».

Aún cuando no se ha promocionado con la dinámica del caso, la expectativa se mantiene en Brasil y sus socios del MERCOSUR. La creación de un ALCSA con jurisdicción en toda Sur América, garantizará, sin lugar a dudas, un mayor poder de negociación en el

contexto relativo al ALCA y la Unión Europea, mejores condiciones y mayores opciones de negociación que las que ofrece el ALCA o el TLCAN. No sería descartable que ante la propuesta del ALCSA, el ALCA reformule su objetivo y limite su área de influencia a la de un TLCAN ampliado con algunos países centroamericanos y del Caribe por cuanto no contaría con los países suramericanos. Briceño Ruiz (2001) afirma que *Washington reconoce que un ALCA sin el MERCOSUR sería una entelequia*. Por otra parte, las dificultades manifiestas tanto por la CAN como por el mismo MERCOSUR para el estricto cumplimiento de planes y objetivos propuestos, inclinarían la balanza en apoyo de una integración regional de mayor poder, contundencia y efectividad.

Rubén Antonio Barbosa (2001), diplomático de Brasil, afirma también que el ALCSA no es un proyecto geopolítico sino que es, como el MERCOSUR, una iniciativa económico-comercial, con un creciente dinamismo de comercio regional y el deseo de profundizar lazos de toda naturaleza entre los países de Sur América. De igual forma, expone que los Ministros de Exterior y de Finanzas del MERCOSUR confirmarán su apoyo completo a la liberalización comercial entre todos los países de América del Sur, con el fin de facilitar la entrada a la región de economías del Hemisferio y del mundo y que, posteriormente fue acogida por el MERCOSUR como un todo, conforme a decisión tomada por el Grupo del Mercado Común, reunidos durante los días 23 y 24 de mayo de 1994 en Montevideo.

Por lo tanto ALCSA se ajusta a la política de «regionalismo abierto», constituye un propósito adicional y complementa al MERCOSUR como instrumento para la convergencia negociada en los esfuerzos de integración hemisférica. Su negociación viene siendo efectiva y estrictamente coordinada por los integrantes del MERCOSUR, con los objetivos de:

Promover el desenvolvimiento económico y social acelerando la liberalización comercial entre los países de América del Sur. Estrechar relaciones entre el Grupo Andino y el MERCOSUR, aumentado con la participación de Chile en el proceso de integración suramericana.

Fortalecer a ALADI como forum para la negociación y la liberalización del comercio regional.

Encaminar la expansión del comercio dentro de la región sur americana, que ya representa un mercado significativo para los países del área.

Fortalecer el proceso de integración sur americana y crear condiciones que faciliten la participación de los países de la región en un sistema multilateral de comercio.

8. Conclusión:

Siendo que el Área de Libre Comercio de Sur América (ALCSA) representa el anhelado hallazgo del modelo ideal, auténtico, integrador y convergente regional, **Venezuela** debe propiciar la iniciativa de acercamiento y entendimiento irrestricto entre los países miembros de la CAN, que conlleven a hacer realidad, **a corto plazo**, el proyecto del ALCSA originado por Brasil, país líder del MERCOSUR: el modelo de integración subregional que sin estar libre de fallas, ha sido el de mayor éxito.

Estevadeordal y Carolyn Robert. Editores. Publicaciones del BID.

BRICEÑO RUIZ, José (2001). El MERCOSUR, México y el Caribe frente al Área de Libre Comercio de las Américas. *Revista Comercio Exterior*, Vol. 51, Núm. 5. Caracas

BRICEÑO RUIZ, José. (1996). «La Integración Latinoamericana. Comparando Modelos (1950/96)». *Geosur* No. 19 5/196. Montevideo.

BRICEÑO RUIZ, José (1998). *Implicaciones del Área de Libre Comercio de las Américas par la Convergencia entre el MERCOSUR y los Esquemas de Integración de la Cuenca del Caribe*. Publicaciones de la Universidad Nacional de Rosario. Argentina.

CHAPARRO ALFONSO, Julio. (1974). *Manual Integración Subregional Andina*. INPRO. Caracas.

DURVAL DE NORONHA, Goyos. (2001). «Área de Libre Comercio de las Américas: Un Análisis Crítico». Conferencia en Buenos Aires.

GARCIA ROJAS, J. Alberto. (2002). *Rompiendo Paradigmas: Nueva Política Exterior*. Trabajo de Ascenso, San Cristóbal-Venezuela.

GUTIERREZ, Alejandro. (1997). América Latina: Del Regionalismo Cerrado al Regionalismo Abierto. En: *Fermentum*. Mérida.

GUTIERREZ, Alejandro. (1999). *La Comunidad Andina de Naciones: El Diffcil Camino de la Integración*. Publicaciones ULA-Mérida.

JOVANOVIĆ M. (1992). *International economic integration*. Routledge. London.

MAGARIÑOS, Gustavo (2001). MERCOSUR: Una Unión Económica Emergente. En: *Las Américas sin Barreras* Negociaciones comerciales de acceso a mercados. Antoni Estevadeordal y Carolyn Robert. Editores. Publicaciones del BID.

REY ALVAREZ, Raúl. (1967). «Espacio y Tiempo en la Integración Latinoamericana». *Boletín de la Integración*. INTAL

Bibliografía

AXLINE, W. Andrew. (1999). *El TLCAN, el Regionalismo Estratégico y las Nuevas Direcciones de la Integración Latinoamericana*. Publicaciones ULA. Mérida.

BARBOSA, Antonio Rubens. (2001). *Área de Libre Comercio Da América Do Sul: Conformacao de um Novo Espaço Económico*. (www.mre.gov.br)

BOUZAS, Roberto. (2001). «Aspectos Estratégicos en la Negociaciones del MERCOSUR». En: *Las Américas sin Barreras* Negociaciones Comerciales de Acceso a Mercados. Antonio

* Administrador Comercial y Contador Público (UCAB). Doctorando en Cooperación Internacional, Integración y Descentralización (Universidad de Málaga, España). Ejerce como consultor empresarial.

E-mail: alejanbautista@cantv.net

Fecha de recepción: Mayo 2002

Fecha de aprobación definitiva: Julio 2002.