

73



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

“EL NUEVO PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN EL CONTINENTE AMERICANO”

TESINA

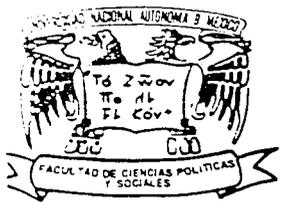
QUE PARA OBTENER EL GRADO DE LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

PRESENTA:
ANDRÉS RAÚL PRADO PELAYO

ASESOR:
PROF. JOSÉ IGNACIO MARTÍNEZ CORTÉZ

MÉXICO, D.F.

2002



TESIS CON FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A los profesores de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales por compartir sus conocimientos; y a todos los que contribuyeron para concretar este trabajo.

INDICE

Introducción	1
CAPÍTULO 1. El proceso de integración en América.	14
1.1 El sistema multilateral de comercio y el regionalismo.	14
1.2 La integración de América del Norte	19
1.3 El proceso de reintegración de América Latina	21
CAPÍTULO 2. El Acuerdo de Libre Comercio de las Américas	28
2.1 Desarrollo de las negociaciones	28
2.2 La Cumbre de las Américas	30
2.3 Las instituciones	32
2.4 Las reuniones	37
2.5 Relación del ALCA y la OMC	46
CAPÍTULO 3. Los alcances y las propuestas en la integración de las Américas	48
3.1 Marco general del proyecto	48
3.2 Relación entre grupos	49
3.3 El sector empresarial	52
3.4 El papel de los Estados Unidos	53
3.5 Beneficios del acuerdo	54
Conclusiones	58
Bibliografía	64
Anexos	66

INTRODUCCIÓN

De los propios latinoamericanos dependerá conquistar una posición decorosa: primero entre iguales donde sea posible; pero en todo caso, que la calidad de subalternos no sea ni gratuita ni humillante

Alfredo Guerra - Borges

Los procesos económicos del siglo XX han influenciado a los países de América Latina en la adopción políticas económicas ajenas, que claramente fueron concebidas por los países altamente industrializados; estos esquemas han sido producto de una sucesión de hechos y acontecimientos históricos, producto de necesidades específicas de otras naciones; es decir, las naciones latinoamericanas no deberían identificar siempre sus objetivos en la simple imitación de sistemas económicos; aunque por otro lado tampoco podrían, ni deberían contraponerse a éstos desafíos y tendencias mundiales.

Durante los años 50's, época en el que se establecían las primeras instituciones integracionistas en Europa, ya un teórico (Jacob Viner), buscaba dar una explicación a la interrogante de si el establecimiento de una unión aduanera constituía un movimiento hacia un comercio más libre, o hacia una mayor protección.

Este teórico, sabía que las uniones aduaneras provocarían nuevas corrientes de comercio, que se traducen en el desplazamiento de las fuentes de abastecimiento las cuales generan distintos resultados:

- a) en un primer plano, (creación de comercio), entre los países participantes
- b) en un segundo plano, (desviación de comercio), en el que la unión aduanera es un instrumento de protección arancelaria contra aquellos que no participan.

América Latina, es un laboratorio complejo en el que podemos detectar ejemplos claros de desviación de comercio, que se caracterizan por el establecimiento de barreras más eficaces en contra de terceros, mediante la creación de instituciones integracionistas de tipo discriminatorias. Esta situación aun cuando es un elemento claro de desviación al

comercio, concluimos que puede ser justificable, siempre y cuando el país exportador, en razón del incremento en la producción logre una mayor productividad y consolide el costo más bajo a nivel mundial en el futuro; para lo cual la desviación al comercio dejaría de existir, o existiría durante un periodo específico.

Esta teoría, pensamos no es la más adecuada para efectos del presente trabajo, ya que cuando hablamos de un sistema imperfecto en América Latina, derivado de la integración de países que no son homogéneos; el resultado deriva en que la concentración de la producción se orienta hacia los centros más dinámicos y productivos. En estos casos, no existiría una desviación al comercio en estricto sentido, ya que el consumidor final estaría obteniendo un producto al mejor costo del mercado; aun cuando más tarde, y debido a la concentración de la oferta, se obligue a incrementar los costos.

Harry G. Johnson, otro teórico de los años sesentas, busca incorporar a su teoría una perspectiva de tipo social y político (no planteada antes por Viner); Johnson centra su teoría en la capacidad de una unión aduanera para incrementar la producción industrial de los países, más que en el incremento del comercio exterior y la reducción de costos al consumidor.

La realidad política de los países de América Latina, así como de muchos otros países, es que la estabilidad política mucho depende del bienestar económico de la sociedad, por lo que pensamos que la teoría de Johnson puede acercarse más al marco teórico del presente trabajo, ya que un país decidirá si se integra a una unión aduanera en razón del bienestar que generará a la sociedad.

Retomando también el problema de la homogeneidad de los países, e incorporándolo a la teoría de Johnson, será muy importante considerar si para América Latina, resulta atractivo el firmar un acuerdo integracionista con los Estados Unidos, considerando el riesgo que implica el aumento en la producción industrial de éste país a costa del grupo. Pensamos que la integración regional es hoy en día, una estrategia mundial que siguen las economías más desarrolladas del mundo, para asegurar su hegemonía en mercados mas amplios, y así elevar su competitividad tecnológica; todo como

resultado de una competencia por el liderazgo comercial entre los Estados Unidos, Europa y Japón.

A manera de hipótesis pensamos que, América Latina se encuentra inmersa en un proceso de regionalización fuertemente impulsado por los Estados Unidos; pero el éxito que logre obtener depende de la capacidad de negociación del acuerdo y de su claridad y transparencia, en particular hacia los países menos desarrollados.

Entendemos por éxito en este proceso, aquel que permita el incremento de la producción y la eficiencia industrial de los países de América Latina, alcanzar un incremento de las exportaciones de los bienes en los cuales pueden especializarse gracias a las propias ventajas competitivas.

El hecho de que los países menos desarrollados del continente no posean al día de hoy los mejores elementos de producción, también obliga a negociar una integración a cambio de condiciones que permitan incrementar la infraestructura técnica, capital y eficiencia de los recursos humanos; América Latina sólo podrá competir como igual, si logra acceder a los capitales mundiales de financiamiento, y tiene acceso a la tecnología de punta de los diferentes sectores.

Un acuerdo negociado bajo los principios correctos es la única forma de garantizar el éxito de un proyecto de esta magnitud, ya que una vez que el mismo esté operando, los países se encontrarán con una realidad que puede ser inalcanzable, desfavorable, o que simplemente no corresponde a las necesidades de incremento en la producción que garantizaría las formas autónomas de crecimiento; será necesario admitir hasta entonces, el fracaso de esta integración.

Los países de América Latina no pueden desentenderse de este proceso, pero tampoco deben acatar normas y objetivos impuestos por otros sistemas de producción ajenos a los propios. De las naciones mismas dependerá el obtener los mejores esquemas de crecimiento y desarrollo, de un proceso inminente.

En el Continente Americano, la conformación de una ZLC, ha sido un proyecto continuo en las últimas décadas, ha sido ventilado a través de múltiples canales, y es el

resultado de la necesidad de integrar a países latinoamericanos y del caribe en un grupo comercial que permita dar tratos favorables a sus productos en un mercado más amplio, pero sin la necesidad de abrirlo al total de miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC), organismo dentro del cual los países en vías de desarrollo se han caracterizado por una mínima o escasa influencia y participación; por otro lado crecen también esfuerzos de países altamente industrializados de la región que buscan a través de dichos acuerdos mantener una hegemonía mundial fuertemente sustentada por el liderazgo de un bloque continental.

La OMC, como el organismo mundial que establece normas y principios de carácter general, a fin de propiciar un proceso de integración comercial entre los miembros; en su Art. I (cláusula de la nación más favorecida), establece que todo trato favorable que otorgue un país a cualquier producto de un segundo, este mismo trato deberá hacerse extensivo al total de los miembros, buscando así evitar el que los países favorezcan el flujo de bienes y servicios entre grupos selectos, provocando distorsiones al comercio multilateral.

Sin embargo también los países miembros, reconocen la necesidad de conformar acuerdos regionales, dentro de los cuales la dinámica en la apertura comercial sea más ágil a la del sistema multilateral; esta necesidad resulta ser incompatible al Art. I antes citado. Tomando en cuenta que dicha controversia se ha suscitado, y que muy probablemente se extienda como una política recurrente, el Art. XXIV del mismo Acuerdo busca regular precisamente el antagonismo entre estas dos inquietudes, facultando a los miembros a aplicar tratos favorables, pero siempre y cuando estos países se encuentren en proceso de conformación de Zonas de Libre Comercio (ZLC) ó Uniones Aduaneras (UA).

El ALCA, se presenta ante la OMC como un proyecto que pretende conformar una ZLC continental, por ser de acuerdo a la definición del Art. XVII, un grupo de 2 o más territorios aduaneros entre los cuales se busca la eliminación de los derechos de aduana y demás reglamentaciones comerciales restrictivas.

Con relación a las ZLC, así como las UA, es importante aclarar, que a modo de regular dichos acuerdos y con el fin de evitar que dichas zonas solo consigan erigir obstáculos a otras partes contratantes, el entendimiento relativo a la interpretación del Art. XVII considera pertinente que dichos acuerdos sean examinados por un grupo de trabajo, que haga recomendaciones que estime apropiadas directamente al Consejo del Comercio de Mercancías del mismo organismo.

Los miembros de la OMC reconocen este tipo de actores dentro del comercio internacional, en donde se aplican preferencias comerciales a productos entre un grupo selecto de miembros por distintas situaciones, ya sean conveniencias de tipo económico, político, cultural, u otras; es por esto que existen las disposiciones que toleran el establecimiento de uniones aduaneras o zonas de libre comercio, como lo es el caso del pretendido Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), proyectos que son tolerados con la condición de que dichos esquemas considerados como excepciones, no se utilicen como excusa para el trato discriminado de las mercancías con países terceros.

Si consideramos que el total de los países del continente son Miembros de la OMC, con excepción de Bahamas, quien actúa como observador (Anexo I), es importante hacer un estudio previo de las implicaciones que la firma de un acuerdo de preferencias arancelarias en un continente tendría en el sistema multilateral de comercio, así como las condiciones generales bajo las cuales debe ser conformada esta región comercial.

Regionalmente el tema del ALCA ha tomado tanta importancia, que la OEA decide crear en 1995 la Unidad de Comercio, con el fin de apoyar a los 34 miembros con cuestiones relacionadas a la integración económica en el hemisferio occidental, y en particular en el establecimiento de una zona de libre comercio en América; además se crea el sistema de información de comercio exterior (SICE), como uno de los acervos más importante en el continente de información comercial en la región.

La importancia de estos organismos radica en su capacidad de dar apoyo técnico en cuestiones de comercio a los distintos gobiernos, junto con el BID, y la CEPAL se pretende logren preparar a los países en el un período de transición hacia una apertura comercial más agresiva.

Es importante destacar el papel que en América Latina han desempeñado distintas instituciones, mismas que han procurado la cooperación y la integración entre los países por distintas vías; la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) ha coordinado diferentes proyectos al interior, sin embargo por distintas situaciones no ha logrado consolidar sus metas; fundada en 1980 bajo el Tratado de Montevideo, buscó la liberalización de restricciones al comercio entre sus miembros, pero al igual que su antecesor el Acuerdo Latinoamericano de Libre Comercio (ALALC), no logró comprometer a sus miembros en aspectos económicos.

La ALADI, es el punto de unión para la discusión en la conformación del ALCA en la perspectiva de los países en vías de desarrollo, y es la institución que aglutina al mayor número de países en el continente con normas aceptadas que regulan el comercio exterior.

Debido al fracaso del proyecto del ALALC, y a la difícil aceptación de los acuerdos del ALADI, que mucho influenciaron la falta de compromiso de los países de América Latina en la conformación de una ZLC, esta nunca logró tener éxito; sin embargo en los años 90's, el continente comienza a experimentar nuevas políticas económicas y comerciales bajo las cuales resulta más sencillo y aceptable el concepto de apertura comercial. En diferentes puntos del continente comienzan a surgir acuerdos para la conformación de Uniones Aduaneras, Acuerdos de Libre Comercio, Acuerdos de cooperación, Acuerdos bilaterales, etc. (Anexo II); mismos que surgieron por la necesidad de liberar el comercio e indirectamente generar desarrollo a través de las economías de escala en mercados ampliados.

El proceso de integración en América inicia una etapa de consolidación en la última década del S. XX, bajo esquemas sub-regionales, es decir, asociaciones de un número reducido de miembros. Al norte del continente ya se había firmado en estas fechas un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Canadá y los Estados Unidos, dos economías con niveles de desarrollo similares, y con una muy importante complementación económica; es decir son economías que se verían beneficiadas por una apertura comercial a través de economías de escala. Sin embargo en los 90's, Estados Unidos percibe la importancia y la necesidad de expandir este mercado al sur del continente; México dentro de este esquema, tiene la opción de adherirse a dicha corriente y evaluar el impacto que traería consigo la apertura de fronteras a un país

altamente desarrollado; entre las principales ventajas, observa un mercado potencial para la industria nacional, así como en cuestiones de inversión y desarrollo.

En este contexto, E.E.U.U., México y Canadá deciden firmar el TLCAN, como un primer acuerdo entre un país en vías de desarrollo con una región altamente industrializada en el continente.

En América Latina, y fuera del contexto del ALADI, inició un proceso de acercamiento a través de nuevas instituciones y la firma de acuerdos, entre los que destacan el MERCOSUR, que es al día el ejemplo más claro de apertura comercial en una sub-región; integrada por Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay, quienes han constituido una Unión Aduanera que les ha permitido negociar acuerdos favorables dentro y fuera del continente, constituyendo una fuerza económica importante, dotada de capacidad negociadora ciertamente muy por encima de lo que hubieran logrado las economías si participaran individualmente en el contexto multilateral.

Otro grupo, que se comprometió en evolucionar hacia la conformación de una unión aduanera, es la Comunidad Andina, integrada por 5 miembros y que aun cuando han alcanzado metas propuestas, también tienen aún muchas deficiencias por resolver.

Adicionalmente se podrían mencionar algunos otros grupos que operan en el Caribe y en Centro América, quienes comienzan a crear instituciones que procuran acuerdos más ambiciosos, y con alcances más reales.

Hay también algunos casos de países que por distintas circunstancias habían permanecido fuera de alguno de estos esquemas, y son quienes buscan nuevas modalidades de integración, y se dan a la labor de firmar acuerdos de tipo bilateral, a modo de integrarse a este nuevo proceso.

El caso de México también es muy particular, ya que aun cuando forma parte de la sub-región de América del Norte, este mismo hecho lo va aislando de los procesos de integración entre los bloques de centro y Sudamérica, por lo que comienza entonces a realizar de manera unilateral, negociaciones con grupos y países con la intención de consolidar TLC bilaterales.

Como se ha podido observar, hablar del esfuerzo de los países de América por concretar una unión comercial, es hablar de los esfuerzos de economías que se

encuentran en niveles de desarrollo muy distintos, y de los avances de distintos grupos culturales y económicos que se han conformado a lo largo del tiempo.

El Continente Americano, podría dividirse en dos grandes grupos: Por un lado los países altamente desarrollados (Estados Unidos y Canadá), ubicados al norte del continente, con grandes extensiones de tierra, y considerados el motor de la economía mundial; por otro lado tenemos a los países ubicados al sur del Río Bravo, quienes conservan cierta homogeneidad cultural, y que por años bajo el amparo de diversas instituciones han buscado concretar un acercamiento bajo el estandarte latinoamericano.

Los países del primer grupo y en particular los Estados Unidos, se han caracterizado en las últimas décadas por promover un sistema mundial de apertura comercial, mismo que permite a su industria nacional crecer en economías de escala, así como diversificar sus mercados a lo largo del planeta; para alcanzar estos objetivos se ha apoyado en instituciones como el GATT (ahora la OMC), o simplemente a través de negociaciones o acuerdos bilaterales.

Los países denominados como latinoamericanos, han tenido un grado de desarrollo medio, han sido economías tecnológicamente dependientes, y debido a la competencia entre las industrias nacionales, no han logrado concretar una apertura económica real que permita el desarrollo de la región. Aunado a esto, es importante precisar que durante las últimas décadas muchos de ellos se han visto envueltos en todo tipo de conflictos políticos.

En cuanto a política de comercio exterior de este segundo grupo, la "sustitución de importaciones" fue la política predilecta para el desarrollo de los países, hecho que solo logró dar paso a todo tipo de problemas y desviaciones económicas al interior, esto sin mencionar el aislamiento económico provocado.

Además de esta división general, es evidente que el desarrollo económico de cada uno de los 34 países del continente es infinitamente diverso, hay desde: economías que liderean el avance tecnológico; algunos otros que exitosamente han dado paso a esta tecnología, pero que aún son dependientes; y hasta podemos encontrar aquellos que aún dependen de sus exportaciones de materias primas y servicios turísticos.

Estos desequilibrios han generado procesos de asociación de tipo sub-regional, que con la intención de no complicar demasiado la apertura de sus mercados, han logrado negociar acuerdos ventajosos para las partes, evitando golpear muy fuerte las industrias en las cuales compiten, y es así como volvemos a una nueva división del continente.

Centroamérica es una región marcada por la influencia de los movimientos guerrilleros, situación que ha favorecido el surgimiento de vínculos de cooperación entre los gobiernos de estos países; son economías demasiado pequeñas para un esquema multilateral, por lo que su participación comercial como una zona económicamente más grande puede favorecer su desempeño en negociaciones.

En el Caribe, nuevamente encontramos economías pequeñas con niveles mínimos de industrialización, pero que sin embargo cuentan con el apoyo de países europeos a través de distintos esquemas de cooperación; estos países dependen en gran medida de la industria del turismo, así como de otro tipo de servicios; sin embargo, también necesitan establecer vínculos comerciales con países vecinos para poder adquirir los bienes que el mercado demanda; es así como se integra el CARICOM, una institución que logra regular entre otras cosas aspectos comerciales entre sus miembros.

En Sudamérica se integran 2 grupos: la Comunidad Andina, integrada por países con economías semidesarrolladas, que buscan concretar no solo una unión aduanera, sino también buscan mejores oportunidades fuera de su región. Su problema en los últimos años han sido las diversas crisis económicas y políticas que han vivido algunos de los miembros.

Finalmente esta el MERCOSUR, que gracias al desarrollo económico de Argentina y Brasil, se ha logrado concretar exitosamente un modelo de unión aduanera, mismo que fue pensado para minimizar al máximo los problemas comerciales que experimentaban estos dos países; a este grupo pertenecen además Uruguay y Paraguay.

El estudio de cada uno de los acuerdos firmados en la región es crítico para la conformación del ALCA, ya que dentro de ellos se establecen tiempos muy concretos para la liberación de las barreras comerciales al interior de sus fronteras, esto significa que tomando en cuenta que la proyección para la entrada en vigor del ALCA es en el

2005, estaríamos obligados a reconocer que se debería de realizar un acuerdo que incluya además de las 34 economías del continente, también a distintas zonas de libre comercio, uniones aduaneras, y todo tipo de acuerdos generados entre los miembros.

Se puede pensar en un esquema de negociación al interior del ALCA, entre grupos maduros que han logrado trabajar bajo un sistema de apertura comercial sub-regional, quienes serán los que participarán en un proceso más ambicioso, que permitirá ampliar las fronteras de la zona; el problema es reconocer hasta que punto están ya preparados para una competencia más agresiva, y considerar que siempre será cada país en lo individual, el responsable de defender a la industria nacional.

Los miembros de las Uniones Aduaneras, en particular deben concentrarse en acordar los temas de interés, las prioridades ante un acuerdo continental, los grados de apertura comúnmente determinados, y detectar cuales son las industrias más sensibles de la región; y aunque por un lado deben ceder mucho por razones internas de la unión, por el otro pueden presentarse como un mercado ampliado, con criterios y normas generales, dispuestas a negociar como bloques económicos más poderosos.

El alcance que por principio tiene el ALCA frente a los muchos acuerdos ya descritos, es consolidar finalmente un compromiso en la eliminación de barreras al comercio en un territorio más extenso, y con una capacidad económica superior a la de cualquiera otra región del planeta.

Según se ha experimentado en otro tipo de acuerdos, como lo fue el ALALC – ALADI, las buenas intenciones han fracasado sencillamente por la falta de compromiso de las economías; quizás porque estaban conformados por industrias que competían entre sí, y que no estaban dispuestas a ceder terreno a otros países. En esta nueva propuesta existen nuevos factores que pueden prometer el éxito del proyecto; el primero de ellos radica en la diversidad en los niveles de desarrollo de los países miembros, lo cual permite una mejor complementación económica entre los diferentes sectores; y en segundo lugar en el nivel de desarrollo y competitivo que han alcanzado muchos países gracias a la apertura económica de la última década.

Es por esto que el proyecto del ALCA necesita el compromiso de cada uno de los países del continente, un compromiso no solo en las intenciones para la reducción de

las tarifas de importación, sino además para la agilización de los trámites en el comercio internacional, y la eventual eliminación de barreras al comercio.

Creemos que son muchas las ventajas económicas que se derivarían de la conformación de una región comercial en el continente, y cada una de ellas es una razón que los países deben estudiar detenidamente.

Para los países altamente desarrollados, es interesante la creación de una zona de influencia en donde podrían fácilmente expandir el mercado para productos de tecnología de punta que en otras regiones se vuelven cada vez menos competitivos; así como participar en mercados ampliados en donde pueden invertir a fin de hacer más productivos los negocios.

Para los países con menores niveles de desarrollo, se ofrece una ventana importante a uno de los mercados más dinámicos del mundo, y se manifiesta la opción por captar nuevas y mayores inversiones, que hagan más competitivas a las industrias nacionales.

Es importante destacar que la conformación de una región continental para la liberalización económica solo puede ser factible, si el total de los países, y a las distintas sub-regiones coinciden en comprometerse en los ideales y objetivos de la conformación de un mercado más amplio.

Existen riesgos sin duda para AL, una deficiente complementación económica en el continente puede devenir en una relación dependiente y de carácter bilateral con los Estados Unidos. Aunque por otro lado el hecho de existir un país hegemónico dentro del bloque, garantiza el compromiso generado ante las instituciones creadas, así como la armonización de ciertas políticas a nivel regional que deben ser adoptadas por la presión ejercida por este mismo; la ausencia de este país en las negociaciones puede por el contrario, y como ha sucedido en el pasado provocar la falta de compromisos e interés entre los miembros.

Para México, quien ya se encuentra integrado prácticamente al mercado de América del Norte, su participación en el ALCA puede ser positivo por estar físicamente más cercano al principal mercado, su participación estratégica en el sistema de producción internacional puede redefinirse como la parte satelital de proveedores directos de las empresas multinacionales de alta tecnología. Por otro lado si México logra establecer

vínculos importantes con AL, podrá dirigir su producción a nuevos mercados en esta región.

Estados Unidos por su parte, podrá consolidar su hegemonía en el continente si logra crear la suficiente dependencia de los miembros, y además podría tener acceso directo a una de las regiones con mayores recursos de materias primas y mano de obra, permitiendo en su conjunto dar mayor competitividad a sus empresas en el sistema multilateral.

Los acuerdos de inversión son el tema más importante del Acuerdo, ya que de estos deriva la eliminación de obstáculos; lo cual permitirá un flujo más dinámico en la exportación de tecnología de vanguardia al sur del continente, y daría un elemento de competitividad a las empresas involucradas. Para AL, esto representa la captación del capital necesario para la modernización Industrial, así como su inserción en el mercado mundial.

Para que la apertura comercial en el continente sea exitosa, los países y sub-regiones deben acceder a una fuerte y comprometida reducción de los aranceles, así como la eliminación de cualquier tipo de barrera comercial adicional, tales como las cuotas máximas, los impuestos compensatorios, distintos tipos de normas, etc., es decir, cualquier tipo de mecanismo que tenga como única intención la distorsión del comercio regional.

En cuanto a las economías más pequeñas, y dado el gran número de países que pretenden conformar una zona de libre comercio, el hecho de que estas logren agruparse en pequeños bloques, puede también ser una ventaja que les permita exponer y presentar sus intereses al igual que aquellas que tienen economías con industrias mejor consolidadas.

La coherencia en los tiempos y niveles de apertura, es un elemento que debe ser estudiado por los grupos negociadores en la integración del ALCA, este es un factor determinante del éxito del proyecto, ya que el incluir compromisos más reales y justos será un factor que evitará el que los países tengan que imponer distintas medidas proteccionistas a modo de defender sus economías ante situaciones adversas provocadas por un mal cálculo.

Finalmente las perspectivas de América Latina, así como del continente en su conjunto tras la firma de un acuerdo que consolide una zona de libre comercio, podrán ser una carta fuerte en lo individual, para cualquier tipo de negociación en el sistema multilateral de comercio.

CAPITULO 1. EL PROCESO DE INTEGRACION EN AMERICA.

1.1 El sistema multilateral de comercio y el regionalismo.

El GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) por sus siglas en Inglés, firmado en 1947, fue durante varias décadas la principal institución de regulación al comercio Internacional, apoyada y constituida por las principales potencias económicas, entre las que destacaban los Estados Unidos y Canadá.

El GATT nace en un período de reestructuración del sistema económico mundial, caracterizado por la devastación de los países europeos, y logra a través de la cooperación y la apertura económica dar un fuerte auge al desarrollo económico; aun cuando esta institución nunca logro consolidarse como un organismo mundial, si cumplió ampliamente su misión de eliminar barreras al comercio a través de la creación de reglas y normas de carácter general. Al paso de los años un importante número de países fue ratificando el acuerdo con la intención de acceder a los beneficios económicos que la apertura comercial traía consigo.

Sin embargo el éxito en el incremento de las membresías, aunado a una agenda que con el paso de los años se volvía más compleja, en donde además de coordinar las reducciones de tarifas arancelarias, tuvo que lidiar con una cantidad de problemas mayores relacionados con barreras comerciales no arancelarias, la institución llegó a períodos cada vez más largos de incertidumbre y estancamiento de las negociaciones en el sistema multilateral.¹

Los países miembros al ver que las controversias y disputas no se solucionaban al interior de la institución, y debido a la imperante necesidad de conformar nuevos acuerdos con otros países para poder expandir el mercado, comenzaron a buscar formas y esquemas de cooperación que dieran cabida a sus intereses económicos.

Los esquemas de cooperación regional, junto con los acuerdos de tipo bilateral surgen como la respuesta a este problema, y en cierto modo comienzan a evidenciar el fuerte desgaste del GATT para operar de modo dinámico un sistema de eliminación

¹ Ver Anexo III

de barreras y reducción de tarifas a nivel mundial; finalmente el GATT debe ser renovado y se plantea la creación de un Organismo mundial que regule el comercio.

Para 1995, los procesos de integración regional ya estaban maduros, y las principales regiones se comenzaban a consolidar antagónicamente al sistema multilateral. Con estos acontecimientos, la hegemonía que anteriormente monopolizaban los Estados Unidos dentro del GATT, tuvo que ser compartida con otros dos grupos de contrapeso; en primer lugar y con un esquema de integración avanzado la Unión Europea (ahora integrada por 15 países), y por otro lado Japón, liderando la región más dinámica del mundo.

Mucho tenía que ver en esto la necesidad de las principales economías del mundo y en particular de sus grandes empresas por buscar mercados más extensos, que permitieran la producción para economías de escala, dentro de un territorio parcialmente protegido de la fuerte competencia internacional.

Para América Latina la conformación de regiones en el mundo, fué un factor que influyó negativamente, estas economías no fueron capaces de consolidar acuerdos de cooperación y apertura comercial similares, que permitan dar salida y crecimiento a las industrias locales; es importante recalcar el hecho de que las principales exportaciones, o productos en los que la región fué competitiva durante un período prolongado, fueron los productos primarios.

Las regiones sin embargo no son, ni pueden ser autónomas, y muchas veces también necesitan ser complementadas; es por ello que se llevan a cabo negociaciones fuera de los esquemas regionales, tal es el caso de la posición de Europa en cuanto a las políticas de apoyo regional que se manejan con los países que en un tiempo fueron colonias en el Pacífico y el Caribe, o incluso con los países al sur del Mediterráneo.

Es evidente que el sistema multilateral dirigido ahora por la OMC, no ha tenido la capacidad de detener políticas comerciales discriminatorias, que a través de las estructuras regionales afectan de manera determinante a muchos de los países que han quedado fuera de alguno de los principales esquemas de integración. Esta

realidad ha invitado a adoptar actitudes comerciales de tipo reaccionarias, para la conformación de nuevos bloques, que aun cuando sean de menor magnitud económica, si resultan ser pequeños grupos que aplican políticas proteccionistas a terceros.

Europa es quien por primera vez planteó una estrategia para competir económicamente a través de la creación de bloques regionales, provocado en parte por su declive económico, por las tensiones políticas, y básicamente al no poder hacer frente a los Estados Unidos tras la Segunda Guerra Mundial; la realidad es que la política económica de los países no competitivos es el proteccionismo, y funcionó perfectamente como un mecanismo alternativo al desarrollo de estos países, el sistema de apertura económica al interior de regiones controladas y con niveles de desarrollo similares.

Sin embargo, el objetivo del sistema capitalista es expandir el mercado en todo el mundo, más aún ahora que Europa se ha recuperado, y que Japón ha alcanzado un rol de liderazgo en una región; es importante propiciar una postura que favorezca el intercambio entre los principales competidores; para lo cual será necesario que los Estados Unidos reconozcan la existencia de contrapesos en el mundo, y comiencen a ceder un poco de hegemonía a otros bloques.

Los bloques comerciales consolidados, tampoco pueden permanecer aislados por siempre, el sistema demanda la interacción de los grupos, ya sea porque Estados Unidos depende de Japón como centro monetario y tecnológico, o para la Unión Europea es necesario el mercado de los Estados Unidos, o la salida de tecnología a la inversa. Los sistemas pueden por lo tanto proteger ciertas industrias estratégicas, o algunas muy sensibles a la competencia, sin embargo, el intercambio comercial no puede ser limitado ni controlado.

El regionalismo no es del todo un aspecto negativo en el sistema multilateral imperfecto, ya que si pensamos en la existencia de un sin número de países que no han logrado participar del mercado global, debido a sus mínimos márgenes de comercio, y porque no han logrado consolidar acuerdos al interior de un organismo

multilateral de comercio, es fácil entender que la firma de acuerdos bilaterales con países vecinos pueda ser precisamente el primer paso de integración a una cultura de apertura económica; la conformación de pequeños territorios que permitan el flujo comercial puede ser el primer escenario de prueba a la industria nacional en sus niveles de competitividad.

La integración económica sin embargo no se da de igual manera en las distintas regiones del mundo, y por lo tanto se puede clasificar de acuerdo a los niveles alcanzados:

1. Zona o Área de Libre Comercio (ZLC); se conforma a través de un acuerdo entre distintos territorios que mantienen aranceles preferenciales al interior de la zona, creando regiones exclusivas para el trato favorable a productos de la región; este concepto es reconocido y aceptado por la OMC bajo la siguiente definición:

"un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminan los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas."²

2. Unión Aduanera (UA); es una ZLC, pero que ajusta sus aranceles externos con la intención de dar un mismo trato a productos de cualquier origen que no sea de la región; este tipo de integración favorece mucho las negociaciones con otras regiones, y evita el que países terceros se puedan ver beneficiados de distinto modo dentro de la región; esta figura es igualmente reconocida y aceptada por la OMC bajo la siguiente definición:

"La substitución de dos o más territorios aduaneros por un solo territorio aduanero"³

3. Mercado Común; es el acuerdo por el cual se permite la libre circulación de los elementos de la producción; el caso que ejemplifica mejor este punto es la Unión Europea (UE).

4. Unión Económica; no solo permiten el flujo de mercancías, y elementos productivos; adicionalmente se fijan políticas económicas comunes para el crecimiento conjunto.

² Acta Final. Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio, Parte III, Art. XXIV.

³ Ibidem..

5. La Unión Política; habla de una integración total de los territorios, en la conformación de una confederación.

Un territorio aduanero, es para la OMC, "todo territorio que aplique un arancel distinto u otras reglamentaciones comerciales distintas a una parte substancial de su comercio con los demás territorios."⁴, el acuerdo no impide el que las partes contratantes a través del establecimiento de uniones aduaneras o zonas de libre comercio puedan ampliar estos territorios, otorgando ventajas al tráfico de mercancías; incluso llega a favorecer acuerdos provisionales a la previos a la conformación de las mismas, siempre y cuando se tenga un plan y un programa.

Analizando las regiones económicas desde un punto de vista multilateral, encontramos entonces que, en el entendido de que existen un sin número de países con niveles totalmente distintos de desarrollo económico en el mundo; pensamos que la consolidación de zonas de libre comercio o Uniones Aduaneras bajo el amparo del Artículo XXIV de la OMC, pueden favorecer la liberación comercial en esquemas aislados, ya que estos pueden preparar a la industria interna a una futura competencia multilateral; siempre y cuando no rompan vínculos con el sistema multilateral y otras regiones.

La OMC se preocupa de propiciar el mejor panorama para evitar la creación de bloques cerrados, y para esto se redacta el Entendimiento relativo a la interpretación del Art. XXIV, a través del cual se conforma un grupo de trabajo especial que estudie los muchos acuerdos que conforman las Zonas de Libre Comercio y Uniones Aduaneras en el mundo, mismo que tendrá la capacidad de hacer recomendaciones que estime apropiadas.

Además, considerando que una de las principales fallas del GATT, fue la imposibilidad de crear acuerdos entre tantas partes, la conformación de bloques puede agilizar más las negociaciones, dejando el debate más fuerte al interior de estos grupos.

⁴ Ibidem

1.2 La integración de América del Norte.

Estados Unidos nace y se consolida como una economía integrada por un número importante de estados, que a través del flujo económico e intercambio comercial, lograron desarrollar y consolidar una industria expansionista.

Debido al crecimiento económico y a la fuerte presión de las empresas de los Estados Unidos por crecer a nuevos mercados, el gobierno de este país se ha visto en la necesidad de conformar nuevas alianzas con todo el mundo.

Un aliado económico estratégico es sin duda Canadá, país con quien comparte una extensa frontera al Norte, y con quien al paso de los años ha alcanzado un nivel importante de integración económica. Durante mucho tiempo se intentó regular las transacciones comerciales entre estos dos, sin embargo, y por muchas razones no se pudo concretar este hecho sino hasta 1989 con un Acuerdo de Libre Comercio.

Este acuerdo pudo ser alcanzado básicamente por una serie de acontecimientos a nivel internacional, en donde las relaciones económicas de los Estados Unidos se deterioraban por situaciones adversas, en particular la regionalización del Comercio Internacional al interior de otros dos ejes de crecimiento. A fin de no quedar al margen de estos procesos, y con la intención de conformar una tercera fuerza, decide orientar sus esfuerzos estratégicos hacia su vecino del Norte.

Este Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá (ALCEUC) es finalmente el documento que permite regular la intensa relación económica entre los dos países, abarcando además de las transacciones comerciales, aspectos como flujo de capital, inversiones y paneles de controversia; reviste en sí una serie de características particulares de la intensa actividad económica.

En cuanto a los períodos de desgravación, estos podrían parecer algo agresivos al contemplar un período de diez años para la eliminación del total de las tarifas arancelarias, sin embargo hay que considerar que el proceso de integración ya había

comenzado desde años atrás, y se pretendía únicamente la regularización de tales actividades.

Algunos opositores a la firma de este acuerdo en Canadá, hablaban del problema de una anexión de Canadá a Estados Unidos; y es que el problema de conformar una zona de libre comercio liderada por los Estados Unidos, dada la importancia estratégica de este país, provocan que los acuerdos comerciales difícilmente pueden estar libres de un trasfondo político y estratégico; sin embargo la realidad es que el comercio entre estos dos países se vió fuertemente impulsado, al igual que el desarrollo económico dada la complementariedad de las economías.

Para Estados Unidos, esta alianza representa ante las demás regiones del mundo (Europa y Asia), un claro indicador de su compromiso por eliminar barreras comerciales, y buscar nuevas alternativas al libre mercado; por otro lado también busca sin duda consolidar aún más su posición como una región con un mercado acrecentado.

La formulación de políticas al interior de los Estados Unidos, no representa por otro lado un conflicto, ya que los ALC han sido formulados desde los inicios del GATT, de manera congruente a los intereses económicos de este país, mismos que favorecen la labor expansionista de sus empresas transnacionales.

México por su parte, es una economía dependiente y semintegrada a los procesos económicos de los Estados Unidos, la firma del TLCAN, formalizó el establecimiento de reglas claras que permitirían regular un sin fin de actividades económicas.

Los productos mexicanos gracias a la firma del acuerdo, han logrado tener un más fácil acceso al mercado de América del Norte gracias a la reducción de tarifas arancelarias y eliminación de barreras comerciales, al grado que han generado una desviación comercial de los países de América Latina; en cierto modo esto ha dado al país un período importante de crecimiento industrial, y consolidación económica para participar en los procesos industriales en el mundo.

La cercanía geográfica de la región del norte es sin duda otro factor importante que permite no solo el libre flujo de mercancías, sino también permite crear sistemas más flexibles de manufactura que son adaptados por las empresas transnacionales para mover parte de su producción interna dentro de la región, tal como sucedió durante muchos años en Canadá; también México ha adoptado estos esquemas.

1.3 El proceso de reintegración de América Latina.

Desde los primeros intentos de integración regional, y con la creación de las primeras instituciones en América Latina, se hicieron evidentes las fallas y surgieron numerosos problemas; uno de los factores determinantes en la conformación de una de las primeras asociaciones con dichos propósitos, el ALALC (Acuerdo Latinoamericano de Libre Comercio), fue la falta de compromiso de los miembros.

Los problemas estructurales por el desequilibrio económico interno, los problemas políticos y sociales al interior, y definitivamente las prácticas constantes de endeudamiento, imposibilitaron una mayor cooperación entre los miembros. No era posible ceder al interior de América Latina en acuerdos comerciales, que probablemente causarían desequilibrios fuertes en la industria nacional, y por ende menor crecimiento económico.

La causa de este relativo fracaso, fué la ausencia de un trato comercial dinámico aún entre aquellos países que compartían fronteras, debido a la política económica que procuraba la sustitución de importaciones; la falta de una infraestructura adecuada de transporte entre países vecinos; las diferentes políticas económicas y la inestabilidad de dichas políticas; y finalmente los diferentes niveles de desarrollo fueron otros factores adicionales.

En 1980, los 12 países miembros (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela) aprobaron la reestructuración del Tratado de Montevideo de 1960, en donde se renuevan las viejas estructuras comerciales para dar un poco más de dinamismo a las nuevas necesidades planteadas por la necesaria apertura económica; el Tratado de

Montevideo, firmado el 12 de Agosto de 1960, actúa como un instrumento más flexible de acceso a países que buscan integrarse comercialmente, permitiendo la coexistencia de una gran variedad de acuerdos entre miembros y no miembros exclusivamente al interior de la región Latinoamericana.

México es el primer país que abre este esquema fuera de la región con la firma de un TLC con países que de ninguna manera son miembros del ALADI, o siquiera de la región latinoamericana; para este caso particular, la membresía de México en el TLCAN, rompe un esquema de trato preferencial al interior del grupo, por lo que debe ser sometido al Art. 44 del tratado, el cual indica que las ventajas otorgadas por este nuevo acuerdo deben ser extendidas a los demás miembros; una adecuación de la cláusula de la nación más favorecida de la OMC, la interpretación al interior de la ALADI propuso sin embargo el que México compensara a los países afectados con nuevas concesiones a cambio de una reciprocidad, estas acciones llevaron en muchos casos al establecimiento de nuevos acuerdos de tipo bilateral.

En sus inicios, la ALADI se concentró en la renegociación de las 20,000 concesiones previamente acordadas bajo el ALALC, dos terceras partes de ellas de naturaleza multilateral y el resto de ellas eran ventajas otorgadas a países con menor nivel de desarrollo que no podían ser extendidas a otros países. Como resultado, cientos de acuerdos fueron aprobados, la mayoría de ellos de carácter bilateral. Por ejemplo en 1985 Argentina y Brasil firmaron una serie de acuerdos que conllevaron a un incremento rápido de comercio y conformaron así las bases de lo que se negociaría en el MERCOSUR años más tarde.

La ALADI en 1995 incluía una amplia variedad de acuerdos entre los que se encuentran MERCOSUR, el Grupo Andino, el Grupo de los Tres, y otros acuerdos bilaterales y sectoriales. Los nuevos acuerdos parciales que se concluyen dentro de la Asociación, incluyen los Acuerdos de Complementación económica, que en la mayoría de sus casos abarcan un universo de productos, con listas de excepciones y calendarios de desgravación automática.

Existe por otro lado un Acuerdo regional (en el que participan todos los miembros) que otorga tarifas regionales preferenciales. Este sistema actualmente está fijado en una

reduccion del 20% entre los miembros de la misma categoria, para los paises con niveles de desarrollo más bajos reciben una reducción aún mayor de aquellos más desarrollados. Sin embargo, uno de los obstáculos al futuro desarrollo de la tarifa preferencial lo es precisamente el trato asimétrico, para lo cual no se ha llegado a ningún acuerdo entre los miembros, el otro problema es la existencia de una lista de excepciones a la reducción de tarifas.

Los paises de la región aún dentro de este marco institucional, reconocen la importancia de participar además en bloques comerciales más pequeños y dinámicos.

Entre las regiones más exitosas de América Latina, se pueden distinguir claramente al MERCOSUR, quienes han consolidado una integración económica que favorece tanto el crecimiento económico al interior, como el posicionamiento estratégico dentro del sistema multilateral. El Mercado Común del Sur, fue establecido en 1991 y es como comentábamos anteriormente el más grande y avanzado sistema de integración en AL; integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, e integrando a dos miembros asociados más: Bolivia y Chile.

MERCOSUR se estableció con el objetivo de estimular la integración económica de entre los estados miembros, removiendole las tarifas del 85% del comercio intra regional para el 1º. De Enero de 1995; la meta del MERCOSUR es conformar una unión aduanera con tarifas comunes para el 100% de sus importaciones para el año 2006. MERCOSUR busca igualmente la adopción de una política comercial y económica.

La máxima institución del MERCOSUR es el Consejo de Mercado Común; este consejo aprueba cualquier cambio en regulaciones tales como incremento o decremento en tarifas comunes.

El problema sin embargo sigue siendo la incapacidad de consolidar acuerdos que involucren un mayor número de países o sub-regiones al interior de América Latina; el MERCOSUR ha logrado la creación de una unión aduanera, y dinamizar el

intercambio comercial al interior; no ha logrado por el contrario consolidar acuerdos a este mismo nivel con otras sub-regiones en América Latina.

En el continente han surgido además distintos grupos económicos, que buscan estrechar lazos que favorezcan la cooperación, la inversión, y algunos otros aspectos que propicien el desarrollo económico interno. Dichos grupos, o al menos varios de ellos no han logrado tener el éxito esperado, tal fue el caso del Mercado Común Centroamericano (MCCA). Este Mercado Común fue fundado en 1960 bajo el Tratado de la Integración Centroamericana; sus miembros son: Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua.

La intención general del Tratado fue en primer lugar, la creación de un área de libre comercio entre los países de Centroamérica, al mismo tiempo que se establecería una tarifa común para con países no miembros. Una Secretaría Permanente fue establecida, con la tarea de dar apoyo institucional para el proceso de integración. Existe además un acuerdo, firmado en 1964, que busca homogenizar eventualmente las políticas monetarias y adoptar una moneda común.

El MCCA tuvo un progreso considerable con relación a sus objetivos planteados en los años 60's. Sin embargo, el sistema inició su descenso a finales de 1970 por el choque militar entre Honduras y El Salvador. Honduras comenzó a elevar sus impuestos de importación de otros países miembros del MCCA, e impuso un embargo en contra de El Salvador, mismo que no fue levantado sino hasta 1982. Los levantamientos políticos en la región de los 80's, dejaron pasar a un segundo nivel el proyecto Integración Centroamericana con lo que el comercio dentro de esta región decayó radicalmente.

En 1990, los cinco países de América Central, se comprometieron a revitalizar el MCCA, como parte de sus esfuerzos por promover la paz, y una vez que las guerras civiles comenzaban a desvanecerse. A finales de 1993, los presidentes de los países miembros del MCCA y el Presidente de Panamá firmaron el protocolo del Tratado de 1960, proponiendo la total integración de la región.

Hoy en día el MCCA mantiene una tarifa arancelaria externa común. La organización también cuenta con un banco de desarrollo, el banco central de la Integración Económica Centroamericana.

El MCCA tuvo un auge notable en los años 70's, gracias a la homogeneidad y la cercanía geográfica de sus miembros, y al compromiso de conformar un territorio comercial más competitivo y dinámico. La situación era propicia, el mundo comenzaba a delimitar cada vez más sus fronteras, y los países centroamericanos individualmente tenían una menor presencia en el entorno; la conformación de un mercado común permitió a estos negociar acuerdos favorables para la región, así como estrecho los lazos regionales a nivel político y económico.

Sin embargo los problemas políticos, los conflictos militares, y muchas otras circunstancias que propiciaban la inestabilidad interna, provocaron el estancamiento de este proyecto, mismo que ha sido retomado en la última década, una vez que han sido resueltos muchos de los conflictos internos.

Otro organismo similar, conformado en el norte de Sudamérica, y con el mismo objetivo de unificar criterios económicos, así como propiciar el flujo económico y comercial, fue a Comunidad Andina; se estableció en 1996 como un sucesor del Pacto Andino, que tiene sus orígenes en el Acuerdo de Cartagena de 1969. Los miembros de la Comunidad Andina son Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. Panamá tiene un estatus de observador. Chile fue miembro fundador del Pacto Andino, pero se retiró en 1976.

El objetivo inicial del Pacto Andino fue elevar el flujo comercial entre los miembros, así como crear programas industriales comunes para industrias tales como la petroquímica, acero y automotriz. También existen objetivos que proponían la conformación de una moneda común, e incluso de 1971 a 1987 se limitó la inversión únicamente a países miembros.

Después del deterioro estructural del Pacto Andino en los 80's, un nuevo esfuerzo para revitalizar la institución fue lanzada en 1990. El Protocolo de 1996 que reformaba el Acuerdo de Cartagena cambió la naturaleza de la organización; las

nuevas instituciones de la organización incluyen un Presidente del Consejo de la Comunidad para dar liderazgo a las iniciativas, una Comisión, y una Secretaría General. La Comunidad Andina mantienen una tarifa externa común con algunas excepciones y los miembros de la Comunidad Andina están en negociaciones con MERCOSUR para integrarse en calidad de miembros asociados.

Finalmente en el Caribe se han conformado 2 grupos sub-regionales:

CARICOM, la Comunidad del Caribe y Mercado Común, fue fundada en 1973 con la firma del Tratado de Chaguaramas, el cual reemplazó a la Asociación de Libre Comercio del Caribe (Carifta), establecida en 1968.

Los 14 miembros del CARICOM, incluyen a 13 ex-territorios británicos y a Surinam. Los miembros son: Antigua y Barbados, Las Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Montserrat, St. Kitts and Nevis, St. Lucia, St. Vicente y las Granadinas, Suriname y Trinidad y Tobago. Las Islas Vírgenes y las Islas Turks y Caicos son miembros asociados

El objetivo del CARICOM es la integración económica de los miembros a través del mercado común, coordinación de políticas externas de los países miembros, y cooperación en áreas de desarrollo humano y social. CARICOM mantiene una tarifa externa común con algunas excepciones.

El segundo grupo es la Organización de Países del Este del Caribe (OECS), misma que es formada por siete miembros del CARICOM, quienes cuentan con un banco central y una moneda común, siendo el único acuerdo de este tipo en el hemisferio. El Banco del Este del Caribe emite los dólares del Este del Caribe, la cual es moneda oficial para los países de Antigua y Barbado, Dominica, Granada, Montserrat, St. Kitts y Nevis, St. Lucia y San Vicente y las Granadinas, y para el territorio británico de Anguilla.

La ventaja en la conformación de bloques sub-regionales, consiste en la capacidad de los miembros de tomar decisiones concretas al interior, ya que si consideramos que son países con un nivel de desarrollo homogéneo, y que buscan el crecimiento

común, la cooperación puede evitar darse en un ambiente tenso de competencia y temor de la industria interna a ser fácilmente destruida; al existir una industria con niveles similares, la cooperación en aras de complementación podrá ser un tema importante a considerar cuando se piensa en elevar la competitividad regional; y si no existe un país hegemónico al interior, las decisiones podrán ser concensadas a favor del grupo.

Siguiendo con la línea de liderazgo, mucho se ha hablado de las intenciones de América Latina por consolidar una región entre países con ideales y culturas semejantes, sin embargo muchos de estos procesos no han logrado consolidarse, debido a la falta de una autoridad supranacional que pueda imponer los criterios comunes.

Por otro lado, el conflicto derivado de la acepción de "soberanía" tan arraigado en los países de América Latina, no ha permitido aún crear un compromiso real entre las partes; y en un planeta en donde las relaciones económicas y culturales cada vez son más comunes, es necesario dar una nueva connotación a estos términos si se buscan adoptar políticas reales de cooperación entre los pueblos.

CAPÍTULO 2. EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS

2.1 Desarrollo de las Negociaciones

Cumbres de las Américas:

1994 Miami.-	Los Mandatarios de los países del Continente (34) sin incluir a Cuba, acordaron establecer un "Área de Libre Comercio de las Américas".
1998 Santiago.-	Se instruye a los Ministros responsables del Comercio, a que inicien las negociaciones correspondientes del ALCA.
2001 Quebec	

Reuniones Ministeriales de Comercio:

1995 Denver.-	Se sientan bases para emprender de inmediato un trabajo preparatorio en el Hemisferio; se crean Siete Grupos de Trabajo y se establece el Plan de Acción para los mismos.
1996 Cartagena.-	Son creados Cuatro Grupos de Trabajo adicionales, se establecen sus tareas, se revisan los avances de los demás grupos y se hacen recomendaciones.
1997 Belo Horizonte.-	Se crea el último Grupo de Trabajo sobre Solución de Controversias. Se da seguimiento a los demás grupos.
1998 San José.-	Formulación del desarrollo de las negociaciones, incluyendo aspectos tales como objetivos, enfoques, estructura y localización.
1999 Toronto.-	Prioridades en la agenda de la Reunión: la Sociedad civil, la facilitación de los negocios y los subsidios agrícolas.
2001 Argentina.-	

A lo largo de la historia las naciones del mundo han buscado establecer alianzas, mismas que han resultado en la conformación de grupos regionales, unidos con fines

estratégicos y geopolíticos muy específicos, siempre buscando la defensa mutua de sus intereses, cualesquiera que estos fueran.

El territorio comprendido dentro de la zona en la cual se pretende firmar un Acuerdo de Libre Comercio para el Continente Americano (ALCA), se caracteriza por su riqueza en recursos naturales, tanto en diversidad como en cantidad; la riqueza económica, fuertemente concentrada en el norte del continente; y finalmente una mano de obra excedente, con un nivel educativo y de productividad medio.

Remontándonos a los inicios del proyecto en los últimos días del año 1994, América del Norte (Estados Unidos y Canadá) ya había consolidado un acuerdo que a los ojos del mundo se planteaba como una política económica exitosa, en donde los Estados Unidos por un lado se comprometían con el libre mercado, aunque por otro lado constituían un contrapeso estratégico tanto a la Unión Europea, así como a la influencia de Japón en territorios del sudeste asiático.

Por otro lado la Ronda Uruguay de negociaciones al interior del GATT (1986 – 1994), había desgastado la idea de conformar un organismo que lograra eliminar barreras al comercio en forma gradual y a escala mundial; por esta razón los países con un sector externo más dinámico buscaron llegar a acuerdos más concretos y en tiempos más cortos para la conformación de mercados ampliados.

México fue entonces el gran experimento de apertura comercial de los Estados Unidos, que vinculaba económicamente países con alto nivel de desarrollo económico con aquellos con un desarrollo menor. El prestigio inicial que adquirió el TLCAN en el ámbito mundial, fue tan explotado, que se constituyó en el modelo de desarrollo más reconocido en la región. En 1994 y siguiendo esta misma línea, surge un compromiso de los 34 países del continente (excluyendo a Cuba), por establecer un área de libre comercio en las Américas. Este compromiso fué redactado en 2 documentos clave: la "Declaración de Principios", y el "Plan de Acción" de la Cumbre de las Américas de Miami.

2.2 La Cumbre de Las Américas

La "Declaración de Principios", en el tercero de sus cinco compromisos, convoca a la conformación de un área de libre comercio: "Promover la prosperidad a través de la integración económica y el libre comercio"⁵, vinculando el atractivo del desarrollo económico directamente a la capacidad de las naciones por acelerar una apertura económica en la región, y vinculando al sector privado como aquel elemento que logrará dinamizar el crecimiento continental.

En estos documentos encontramos la influencia del sector privado de los Estados Unidos, ya que gracias a su capacidad financiera, serán quienes podrán liderar y aprovechar la consolidación de un mercado, otorgando a cambio de este, la inversión demandada por países en vías de desarrollo para modernizar su planta productiva.

Por otro lado la declaración reconoce también una realidad económica muy desigual en cuestiones de infraestructura, por lo que es concensado un compromiso por cooperar en áreas estratégicas necesarias para dinamizar el comercio internacional y los flujos económicos (las telecomunicaciones, energía, transporte, etc.), mismas que permitirán un movimiento más eficiente de bienes, servicios y capital.

El Plan de Acción por su parte es un documento un tanto más práctico y específico en donde se establecen los objetivos y tareas a realizar a fin de alcanzar los ideales de la cumbre; este plan de acción dedica la Segunda parte del documento a "La promoción de la prosperidad mediante la integración económica y el libre comercio"⁶

Como ya comentábamos, el origen del proyecto surge de la necesidad de consolidar bloques económicos más dinámicos, a través de la firma de acuerdos más ambiciosos; sin embargo este hecho no se manifiesta como un fenómeno meramente antagónico a los esquemas de integración del sistema multilateral de comercio; el Plan de Acción "respalda la plena e inmediata instrumentación de la Ronda Uruguay"⁷, así como los acuerdos bilaterales existentes dentro de la región u otro tipo de arreglos comerciales.

⁵ Cumbre de las Américas. Declaración de Principios: Miami, Diciembre 1994

⁶ Cumbre de las Américas. Plan de Acción. Capítulo II: Miami, Diciembre 1994

⁷ ídem "9. El Libre comercio en las Américas.

El plan busca evitar cualquier rompimiento a los esquemas existentes dentro de la OMC, así como aquellos formados al interior del continente; sin embargo si sugiere la homologación de los mismos a fin de avanzar en modelos similares para una eventual consolidación.

También se logran acordar compromisos que procuran altos niveles de disciplina, mismos que son creados por un objetivo común, y que no será tan fácil de evadir como lo fue al interior de organismos latinoamericanos. Estamos hablando de países que se comprometen con un modelo económico de desarrollo, en donde una vez iniciado el proceso les será muy difícil desprenderse de él. Y es así como la disciplina para alcanzar las metas fijadas debe ir siempre de la mano de acuerdos equilibrados dada la evidente existencia de economías con distintos niveles de desarrollo.

La disponibilidad del capital como el factor demandado por los países en desarrollo viene a ser uno de los puntos centrales del proyecto de inversión, ya que es así como podrán ser financiados los proyectos no solo a través de inversiones directas, sino también a través de la transferencia de fondos económicos en carácter de préstamos para financiar al sector privado; es por esto que se sugiere alternamente la liberalización paulatina de los mercados financieros.

El libre flujo de capital en la zona, favorece también a los inversionistas de los países altamente desarrollados, ya que les permite liberar fondos de un mercado ya saturado hacia nuevos mercados con dividendos más atractivos, y por el otro lado estos mercados captan el capital necesario para activar la economía. Sin embargo, es importante que este flujo de capital no logre desestabilizar los mercados, y para esto es necesario que los gobiernos se involucren en el proceso a fin de orientar dichos montos hacia los sectores productivos.

Otro tema del cual ya se hablaba con anterioridad es la inadecuada infraestructura en América Latina, un factor que arroja resultados negativos en el flujo comercial, de servicios e información; el Plan de Acción propone medidas urgentes para el desarrollo a través de la asignación de recursos financieros con participación pública y privada.

Finalmente un punto que no debe dejarse de analizar, es la propuesta para la cooperación energética, que habla de estrategias que favorezcan las inversiones en el sector energético a fin de aumentar la eficiencia. Es conocido que el país que consume mayor cantidad de energía para mantener su planta productiva en el mundo son los Estados Unidos, y aún con las grandes reservas de petróleo, no pueden ser autosuficientes en el suministro de esta estratégica fuente.

La inversión en estos sectores a fin de aprovechar mejor los recursos a través de mejores técnicas de extracción y procesamiento, pueden ser sin duda de gran ayuda a países que no cuentan con tecnología de punta en estas ramas, sin embargo hay que recordar que estos recursos no son renovables, y si son muy estratégicos para la economía mundial.

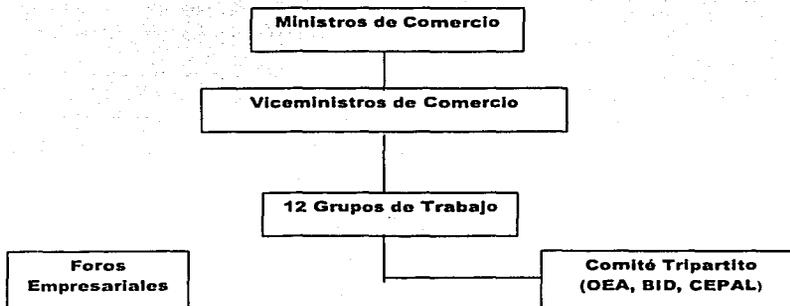
2.3 Las Instituciones

El proceso puede dividirse en 2 grandes etapas y ante las cuales se deben crear ciertas instituciones:

La primera de ellas (1994-1998), responde básicamente a la necesidad de conocer una realidad, es decir, hacer un estudio específico para identificar las ventajas y desventajas para cada uno de los países miembros en la conformación de un área de libre comercio; conocer las similitudes y diferencias entre los distintos acuerdos comerciales que regulan el comercio en las sub-regiones; estudiar las políticas comerciales y distorsiones al comercio al interior de los miembros; y más que nada se logren encontrar los puntos de negociación y agenda para lograr la integración y eventual homologación de principios sobre los cuales podrán partir las negociaciones.

Este proceso, por su carácter estratégico y decisivo en los programas de desarrollo económico de los países del continente, requiere definitivamente del compromiso de las más altas esferas gubernamentales, y por ello se conforman 3 grupos para la convergencia de los representantes:

Trabajos previos a las Negociaciones:



a) Los Ministros de Comercio del Hemisferio:

Han sido convocados en forma casi anual desde la cumbre de las Américas en Miami en las Reuniones Ministeriales, con la intención de adecuar el plan de trabajo con miras a la conformación del ALCA. Al final de las reuniones, se emiten Decretos, en donde se reconocen los logros, se fijan los nuevos compromisos, y se ratifican los principios bajo los cuales se rige el proceso del proyecto.

La presencia de los representantes gubernamentales de alto nivel permite dar la seriedad requerida, y sobre todo pone de manifiesto el compromiso adquirido para el desarrollo y seguimiento de las actividades planteadas.

b) Los Viceministros de Comercio:

Este grupo podría ser considerado como la estructura gubernamental más activa dentro del proceso, ellos eran encargados de cerrar el vínculo entre el desarrollo de las actividades de los grupos de trabajo y el asesoramiento a los Ministros de Comercio.

c) Los Grupos de Trabajo:

Estos fueron creados dentro de las primeras tres reuniones ministeriales, y respondían a la necesidad de conformar grupos de expertos en temas muy particulares del Comercio Internacional; su labor era la recopilación de información suficiente y relacionada al tema en cuestión.

Los Empresarios del Continente por su parte, han logrado prácticamente institucionalizar dentro del proceso la Organización de Foros Empresariales, mismos que dan lugar previo a reuniones de los ministros de comercio del Hemisferio, permitiendo a los sectores empresariales del Hemisferio relacionarse, intercambiar opiniones sobre los problemas del ALCA, y lo más importante: Hacer llegar sus conclusiones a los Ministros para su consideración.

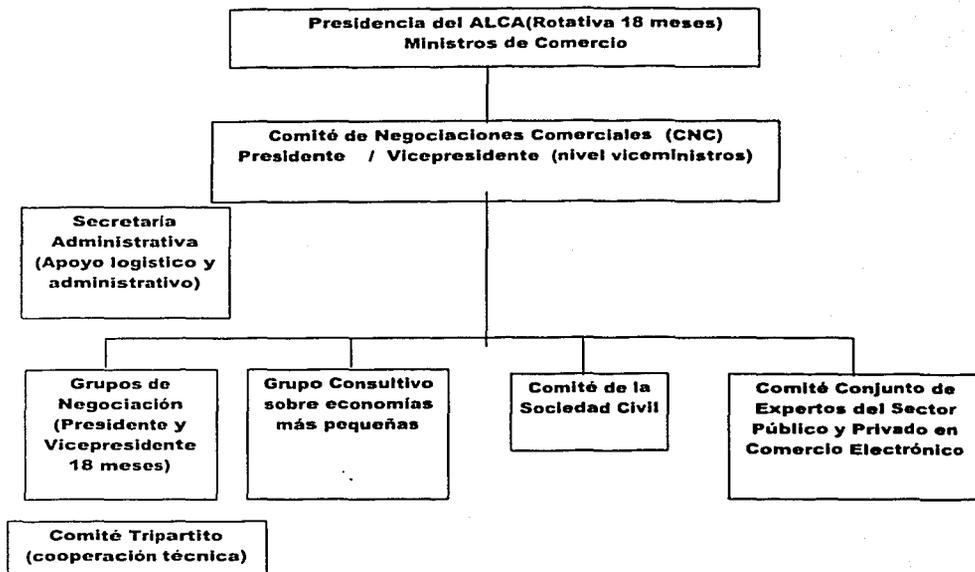
Considerando que la creación de estos grupos tuvo lugar en un proceso previo a las negociaciones, su labor radicaba en hacer recomendaciones concretas, así como encontrar vínculos comunes que permitieran dar entrada a futuras negociaciones. Estos grupos también actuaban como un apoyo directo a los ministros de comercio, que necesitaban retroalimentación, y escuchar distintas propuestas de cada uno de los 12 temas.

En este primer período se abre un diálogo entre los 34 países, vinculando los objetivos de cada uno de ellos a una meta común; además da pauta a un conocimiento real de la situación económica de las distintas regiones, así como de los vínculos comerciales existentes entre ellos. En definitiva el punto más importante al establecer un acuerdo de cooperación, es conocerse mutuamente y al grado que se puedan identificar temas delicados, para así constituir acuerdos que planteen una relación favorable al grupo y a cada uno de los miembros.

Una segunda etapa dentro del proceso, se da una vez que se han sentado las bases y acordado los objetivos comunes; cronológicamente es durante la Segunda Cumbre de las Américas, en Santiago de Chile en Abril de 1998, en donde los líderes de cada una de las Naciones instruyen a sus Ministros de Comercio a iniciar formalmente el

proceso de negociacion del Acuerdo, y se crea el compromiso de concluir las mismas a más tardar durante el año 2005.

Estructura de las Negociaciones



a) Un Presidente del Proceso del ALCA es designado y será rotativo entre los diferentes países al final de cada reunión ministerial. El país que ejerza la presidencia del ALCA será quien tenga la sede de las reuniones ministeriales.

La presidencia tendrá un período de 18 meses y se entregará al final de la reunión ministerial correspondiente y de acuerdo al siguiente listado.

A partir de la Segunda Cumbre de Santiago de Chile, en Mayo de 1998.

- Canadá
- Argentina
- Ecuador
- Brasil y Estados Unidos (en forma conjunta)

b) El Comité de Negociaciones Comerciales (CNC):

Conformado por los Viceministros de Comercio, tienen la tarea de seleccionar a un Presidente y un Vicepresidente para cada uno de los nueve grupos de negociación e indirectamente tiene la responsabilidad de guiar el trabajo de los mismos; además tiene la facultad de decidir sobre la estructura general del acuerdo y los asuntos institucionales. Este grupo debe reunirse tantas veces sea necesario, pero al menos 2 veces por año.

c) Los Grupos de Negociación:

La meta es que exista siempre un equilibrio geográfico en la presidencia y vicepresidencia de los grupos, y que se desarrollen las negociaciones en cada uno de los campos, siempre respetando los principios generales acordados para dicha negociación; cabe mencionar que estos nueve grupos fueron constituidos del marco general de los grupos de trabajo existentes previos al inicio de negociaciones; y es dentro de ellos en donde se tomarán las mayores decisiones y acuerdos en la conformación del ALCA.

d) Finalmente los Comités Especiales:

Un factor innovador dentro de las negociaciones del ALCA, es la conformación de distintos comités que aportan un valor adicional al acuerdo, además de permitir una participación más activa de distintos sectores del continente; tal es el caso de la conformación de un grupo especial de expertos en comercio electrónico.

El Comité de la Sociedad Civil, por su lado promueve la participación de la Sociedad en las negociaciones que involucran directamente los intereses y necesidades de los ciudadanos de los países miembros; este comité involucra a la comunidad empresarial, a las organizaciones laborales, ambientalistas, y así como grupos de académicos; y son el vínculo que analizará y someterá la amplia gama de puntos de vista expresados por los sectores ante los ministros de comercio.

Un siguiente grupo, es el Consultivo sobre Economías más Pequeñas, y este retoma su importancia cuando encontramos un continente con países que no podrían figurar individualmente en las negociaciones del acuerdo, pero que sin embargo son igualmente estratégicas en la conformación de una zona de libre comercio continental.

Lo que pretende este grupo consultivo, es evaluar las inquietudes e intereses de las economías más pequeñas, así como elevar a consideración estos temas dentro del CNC.

El Comité Tripartito, compuesto por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL) y la OEA, aporta asistencia técnica a los distintos grupos de trabajo y de negociación, además de la elaboración de estudios concretos en materia de comercio exterior.

2.4 Las Reuniones

Desde la Cumbre de Miami en 1994 y hasta el año 2000, los Ministros de Comercio de los 34 países se reunieron en cinco ocasiones de forma casi anual para evaluar los avances, establecer los nuevos compromisos, comprometerse a las nuevas acciones y en definitiva a ratificar la estrategia a seguir para la conformación del ALCA; las Reuniones Ministeriales de comercio tuvieron lugar en distintos lugares del continente:

- | | |
|---------------------|--------------------------|
| - Junio de 1995 | Denver (Estados Unidos). |
| - Marzo de 1996 | Cartagena (Colombia) |
| - Mayo de 1997 | Bello Horizonte (Brasil) |
| - Marzo de 1998 | San José (Costa Rica) |
| - Noviembre de 1999 | Toronto (Canadá) |
| - Abril de 2001 | Buenos Aires (Argentina) |

Denver, Estados Unidos:

En esta primera reunión celebrada en 1995 y por mandato expreso de los Jefes de Estado y de Gobierno, se acuerda comenzar inmediatamente un programa de trabajo para el inicio de las negociaciones; se fija como la fecha límite para la conclusión de las mismas el año 2005; quizás entonces pareciera ser un período prolongado, pero sin embargo y considerando la complejidad del mismo acuerdo, se proponen estas fechas a fin de dar un seguimiento más real al proyecto.

Se establecen los principios bajo los cuales girarán las negociaciones, y en un primer apartado de la Declaración Conjunta encontramos el compromiso de los miembros por aceptar y respetar como fuente primaria, los acuerdos sub-regionales y bilaterales existentes, a fin de buscar la homologación de los mismos, y la congruencia y el equilibrio para con las disposiciones del acuerdo de la OMC.

También se reconocen como un punto de partida a considerar dentro de las negociaciones, las amplias diferencias en los niveles de desarrollo, así como en los tamaños de las economías; traducido todo al principal objetivo que es, el interés de las naciones por lograr que el acuerdo pueda reflejar mejores condiciones de vida y mayor estabilidad al conjunto de países del hemisferio.

En cuanto al programa inicial de trabajo, se dió la pauta para la conformación de los primeros grupos de trabajo, como aquel motor que orientará a los miembros en temas específicos; los miembros de igual modo buscan apoyo en otras instituciones y se comprometen recursos de la Comisión Tripartita, a fin de que brinden su apoyo analítico, técnico y de suministro de informes pertinentes que los grupos soliciten.

Cartagena, Bello Horizonte:

Durante la primera reunión se habían conformado ya siete grupos de trabajo; en las siguientes reuniones la labor se centró un poco más en el seguimiento de los trabajos realizados por cada uno de ellos; en estas dos siguientes reuniones y dada la necesidad de tratar algunos temas más específicos, son creados en Cartagena cuatro grupos de trabajo, y finalmente uno más en Bello Horizonte.

La primera etapa podemos decir que finaliza tras el período de estas tres Reuniones Ministeriales, que es donde se sientan las bases para la Cuarta Reunión que se celebraría en San José para el año de 1998, y en donde evolucionaría a una nueva etapa del proyecto.

San José:

En esta reunión se examinaron los resultados de los trabajos preparatorios para las negociaciones del acuerdo, es decir, la labor en su conjunto de los grupos de trabajo.

Se habían detectado algunos elementos externos que lograron perturbar en cierto modo el desarrollo del trabajo conjunto; en la misma declaración de San José se dejan entrever algunos de estos problemas, "algunos países en la región han enfrentado presiones económicas y financieras"⁸. Pensamos que durante este período podríamos ubicar perfectamente dos acontecimientos importantes:

La crisis económica que vivió México desde finales de 1994, logró eliminar por completo aquella expectativa que se tenía sobre la relación concebida entre: Acuerdos de Libre Comercio - crecimiento y desarrollo económico; esta crisis puso de manifiesto los problemas estructurales que una economía en desarrollo puede tener ante una agresiva política de apertura económica, política que estaba siendo planteada al interior del ALCA.

En segundo lugar, y probablemente derivado del primer punto, Estados Unidos por su parte logró identificar ciertos riesgos que anteriormente no se habían analizado, llevando a una crisis de credibilidad al poder ejecutivo. En Noviembre de 1997, el fracaso del "Fast Track" debilita no solo sus relaciones con América Latina, sino que logra sembrar al interior de las negociaciones del ALCA un sentimiento de desconfianza.

Las falsas expectativas que generó un abortado proyecto de integración continental, llevó a una crítica internacional, como la expresada por el entonces Director General de la OMC "un Estados Unidos que no puede - o no quiere - desempeñar un papel de liderazgo arriesga que sus aliados y amigos busquen la manera de adaptarse a la globalización por sí solos, a través de opciones regionales, bilaterales y hasta unilaterales".⁹

La explicación más socorrida para la incapacidad del gobierno, entonces dirigido por William Clinton, es el resurgimiento de un proteccionismo en los Estados Unidos, que se hace más evidente durante los procesos de elecciones, cuando los legisladores necesitaban en particular un respaldo para las elecciones de Noviembre de 1998. Para ejemplo de esto encontramos la posición del líder demócrata en la Cámara de

⁸ Cumbre de las Américas. Cuarta Reunión Ministerial de Comercio: San José, Costa Rica Marzo de 1998: Declaración Conjunta. I. Introducción.

⁹ El Financiero. Mediocre defensa de Clinton al Fast Track, acusa Carla Hills: Martes 30 de Diciembre de 1997.

Representantes, quien declaro su oposicion al fast track "porque no otorgaba suficientes salvaguardas a los trabajadores, o proteccion al ambiente de los paises donde se llevarian a cabo las negociaciones comerciales"¹⁰; similares excusas fueron encontradas con relacion a los derechos humanos.

Finalmente el periodo concluye en 1998 en medio de una incertidumbre, pero aun con una declaracion optimista "una razon importante para este resultado positivo han sido los constantes esfuerzos de cooperacion para promover la prosperidad a traves de una creciente integracion economica y de economias mas abiertas. Confiamos, por lo tanto, que el ALCA mejorara el bienestar de nuestros pueblos"¹¹.

El inicio de las Negociaciones (segunda etapa en la elaboracion del Acuerdo), se da entonces durante esta Reunion ministerial en 1998, dentro de la cual se recomienda a los Jefes de Estado y de Gobierno que inicien las negociaciones formales durante la Segunda Cumbre de las Americas en Santiago de Chile un mes despues.

Se conforman en Costa Rica, las nuevas instituciones para lo que podemos llamar un segundo momento en las negociaciones; estas prometen asegurar la participacion de todos los paises en el proceso, se elaboran los calendarios para las sedes de trabajo de los Grupos de Negociacion (en donde Mexico figura en el periodo que va de Marzo del 2003 hasta que concluya la negociacion), asi como las sedes de las reuniones ministeriales y por ende la presidencia del proceso del ALCA.

En cuanto a los principios sobre los cuales las negociaciones se deben guiar, vuelven a figurar como un punto central de la Declaracion; los objetivos generales del acuerdo, son redactados uno a uno y en forma clara y especifica dentro del Anexo I de la Declaracion Conjunta¹².

Para el plan de trabajo, se establecen tambien objetivos muy concretos por area tematica, y se propone como fecha limite para el reporte de los resultados de cada uno de los grupos de negociacion, Diciembre del 2000.

¹⁰ El Financiero, La Votacion por la via rapida; Martes 25 de Noviembre de 1997.

¹¹ Cumbre de las Americas. Cuarta Reunion Ministerial de Comercio; San Jose, Costa Rica Marzo de 1998; Declaracion Conjunta, I. Introduccion.

Segunda Cumbre de las Américas (Santiago, Chile)

La Segunda Cumbre, (un mes después de la reunión ministerial de Costa Rica), viene únicamente a reflejar el compromiso formal de los Jefes de Estado y de Gobierno, a continuar el proceso iniciado desde Miami, así como mostrar una actitud más positiva al entorno económico en el continente; se reconocen los severos contratiempos económicos, pero aún así se engloban estos acontecimientos dentro de estadísticas que muestran menores índices de inflación, cierto crecimiento económico, mayor presencia de la región en la economía mundial, etc.

Los líderes de las 34 naciones, están aún convencidos de que la integración hemisférica puede ser aquel complemento necesario para superar los problemas que aquejan a la región, y que permiten un crecimiento más dinámico; esto gracias a que en los años transcurridos han visto la conformación de nuevos acuerdos bilaterales y sub-regionales, y que aquellos ya existentes han demostrado ser organismos útiles a los objetivos económicos de sus miembros.

Finalmente el compromiso acordado sigue siendo la determinación de concluir las negociaciones del ALCA a más tardar en el año 2005.

Durante esta nueva etapa de negociaciones del Acuerdo, Canadá es el país que ha figurado como líder de los avances con relación al mismo; la Presidencia del proceso del ALCA le corresponde por un período de 18 meses que va desde el 1º de Mayo (fin de la Segunda Cumbre), hasta Octubre de 1999; tras este período, la sede sería transferida a Argentina.

Toronto (Canadá):

En Noviembre de 1999, se dió lugar a la Quinta Reunión de Ministros de Comercio del ALCA. A esta reunión se presentaron algunos resultados más concretos en cuanto a la negociación del acuerdo se refiere; las prioridades en la agenda de la reunión fueron:

- la sociedad civil:

¹² Ver Anexo IV: Objetivos y Principios Generales de la Declaración Conjunta.

Se acordó continuar con las consultas a organizaciones civiles, así como con los foros empresariales previos a las reuniones ministeriales; de manera específica, el Comité Gubernamental sobre la Sociedad Civil, durante Junio de 1999 recopiló propuestas de ponencias, mismas que llevó a debate dentro de la Reunión del ALCA el día 3 y 4 de Noviembre.

- la facilitación de negocios:

Se concentró el trabajo inicial en las áreas de los procedimientos aduaneros, para lo que se propuso un acuerdo que lograra simplificar dichos procedimientos a través de ocho medidas específicas¹³; este acuerdo entró en vigor en Enero del 2000. La Transparencia fue un segundo punto dentro de este tema, para lo cual se redactaron medidas específicas dentro del Anexo III de la declaración, a fin de lograr que los procedimientos y regulaciones sean más accesibles al público.

- Los subsidios agrícolas:

Se logró presentar una oposición unánime a los subsidios de exportaciones agrícolas durante las discusiones de la OMC, al igual que comprometer un seguimiento al cumplimiento de todos los compromisos asumidos bajo el Acuerdo de Agricultura de la Ronda Uruguay.

Canadá durante este período se concretó en la creación de un marco de trabajo institucional para el proceso del ALCA, a través de la conformación de las bases necesarias para dar comienzo a negociaciones en forma, estableciendo los programas de trabajo para cada uno de los nueve grupos de negociación así como para los Comités Especiales.

Abril del 2001. Sexta Reunión Ministerial / Tercera Cumbre de las Américas:

A principios del mes de Abril del 2001, previo a la ya esperada Tercera Cumbre de las Américas, los Ministros de Comercio del continente se reunieron en la ciudad de Buenos Aires en Argentina, a fin de celebrar la Sexta Reunión de Comercio. Esta reunión se vió fuertemente influenciada por la necesidad de llegar a acuerdos claros y

¹³ Ver Anexo V

así poder presentar los primeros logros, ó avances del proyecto comercial en la Cumbre.

1. Se emite una recomendación a la Tercera Cumbre a fin de que "den los lineamientos para asegurar que las negociaciones del ALCA concluyan, a más tardar, en enero de 2005, para tratar de lograr su entrada en vigencia lo antes posible, no más allá de diciembre de 2005"¹⁴
2. Un logro importante es sin lugar a duda la compilación de los informes de los distintos Grupos de Negociación, con lo cual se integra el primer borrador de un Acuerdo del ALCA.
3. Se sugiere de igual modo al Comité de Negociaciones Comerciales a evaluar, tomando en cuenta los avances la necesidad de crear nuevos grupos de negociación.
4. Finalmente y a modo de dar un seguimiento más estrecho a cada una de las áreas sujetas a negociación, se dan instrucciones concretas y calendarizadas a cada uno de los grupos de negociación para que presenten avances.

Días antes a Tercera Cumbre de las Americas, celebrada en la ciudad de Québec, la prensa de todo el mundo concentraba sus ojos en los nuevos protagonistas de la región, el más recurrente fue sin duda el recién nombrado Presidente de los Estados Unidos; la posición de George Bush con relación al Libre Comercio, y en particular al proyecto del ALCA fue de un total apoyo, bajo la premisa de que "el libre comercio ayuda a mantener la democracia"¹⁵

Sin embargo, y aun cuando uno de los miembros más importantes del proyecto se pronunciaba de este modo, surgieron distintos antagonismos entre los demás representantes, provocando controversias al interior; Chile por su parte proponía el año 2003 como fecha limite para concluir las negociaciones, en tanto Brasil (la economía más grande de América Latina) se opuso fuertemente a un movimiento rápido, y condiciona su participación contra algunos elementos críticos de la economía estadounidense: eliminar barreras agropecuarias y eliminar impuestos antidumping.

¹⁴ Sexta Reunión de Ministros de Comercio del Hemisferio "Declaración Ministerial". Buenos Aires, Argentina. 7 de Abril de 2001

¹⁵ The Economist "Freeing Trade in the Americas". April 18th, 2001

Venezuela en palabras de su Secretario de Relaciones Exteriores anuncia que: "nuestras economías no están en lo absoluto estructuradas para competir en las grandes ligas"¹⁶, y para esto procuran reuniones con MERCOSUR, a fin de lograr integrarse a un grupo más fuerte que pueda presentar una posición más sólida.

MERCOSUR como la alianza más importante de América Latina, puede ser un buen ejemplo de las posiciones encontradas al interior del continente, en donde encontramos que los países de habla hispana ya no confían en los beneficios de un Acuerdo de libre comercio en el cono Sur, mientras que para Brasil han significado una carta fuerte en negociaciones internacionales y a la vez ha logrado proteger a su industria nacional. Cardoso (Presidente de Brasil) por su parte, no se cansa de dar a entender que MERCOSUR es su destino, mientras que el ALCA es solo una opción.

La opinión pública también jugó un papel importante, en el caso de Estados Unidos el mayor problema son los sindicatos, que crean rumores que relacionan el libre comercio, con el riesgo de la pérdida de empleos en su país. Este punto logra ubicar el debate de la Tercera Cumbre no solo en la ciudad de Québec, sino también en las discusiones al interior del Congreso de los Estados Unidos, así como en los demás países que analizan un acuerdo de esta magnitud con mayor cuidado a los firmados previamente.

La reunión de los líderes del continente (excluyendo a Cuba), más que una reunión de comercio, es también un evento político del que pueden surgir planes importantes para el futuro del continente, es por esto que se llegan a acuerdos concretos, que cubren desde iniciativas pro-Democracia, hasta compromisos con la juventud y la niñez; pero sin duda el anuncio más importante del evento es la creación del más grande Acuerdo de Libre Comercio del planeta (800 millones de habitantes y con una economía conjunta de 11 trillones de dólares).

El entorno previo a la Tercera cumbre en resumen, estaba lleno de problemas: acuerdos forzados en la Reunión Ministerial de Argentina un par de semanas atrás; la grave crisis financiera de Argentina; la grave oposición de elementos a negociación entre Brasil y los Estados Unidos; la recesión económica a nivel mundial. Sin

¹⁶ The Economist "Special Report: Summit of the Americas" April 22nd, 2001.

embargo este entorno tan pesimista planteaba en cierto modo grandes expectativas de una exitosa Cumbre en favor de la negociación de un acuerdo continental.

Esta Cumbre centró su compromiso en: "la responsabilidad nacional y colectiva a fin de mejorar el bienestar económico y la seguridad de nuestros pueblos"¹⁷. Se crearon compromisos en favor de la democracia; se propugnó por un sistema económico más abierto y liberal; una propuesta de una integración energética; y compromisos en favor de los derechos humanos en el continente. Un elemento importante a considerar en este documento, fué la reserva de Venezuela a ciertos puntos de dicha redacción, absteniéndose bajo la excusa de revisar el documento con su congreso. Quizás pudo haber sido un simple movimiento político un tanto populista del presidente Hugo Chávez, sin embargo consideramos que este tipo de actitudes pueden a lo largo crear una cultura un poco más participativa de la opinión pública en particular de los países latinoamericanos.

El Plan de Acción que deriva de la misma reunión, emite 18 puntos de trabajo, entre los cuales encontramos en el No. 6, el concerniente a Comercio, Inversión y Estabilidad Financiera; el compromiso tal cual se esperaba fue: "Asegurar que las negociaciones para el Acuerdo ALCA concluyan, a más tardar en Enero de 2005, para tratar de lograr su entrada en vigencia lo antes posible, no más allá de Diciembre de 2005"¹⁸.

También se instruye a los representantes del comité tripartito a seguir dando apoyo y asistencia técnica a las entidades del ALCA.

La cumbre concluye finalmente con ciertos logros, en favor del proyecto del ALCA, entre los que destacan el compromiso por finalizar las negociaciones en el tiempo previamente acordado (con excepción de Venezuela), y el apoyo económico del Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo por \$20,000 millones de dólares en favor de la democracia, y el libre comercio entre naciones ampliamente desiguales.

¹⁷ Cumbre de las Américas, 2001: "Declaraciones Finales" 22 de Abril de 2001.

¹⁸ Cumbre de las Américas, 2001: "Plan de Acción" 22 de Abril de 2001.

Un elemento final de consideración, fue sin duda y como se comenta anteriormente, la fuerte participación de la Sociedad Civil, a través de distintas organizaciones, que se presentaron en la ciudad de Québec, y a través de la prensa internacional. Entre los grupos que se oponen al proyecto del ALCA, figuró un documento emitido por distintas organizaciones civiles, laborales y sindicales titulado "No al ALCA" en donde se presentaba un decálogo de acciones en las que la sociedad civil, y en particular dichos grupos se comprometían a monitorear a cada uno de sus gobiernos en cuestiones particulares y que responden a intereses de la sociedad.

Al final de dicha reunión podemos concluir que aun cuando las discusiones incluyeron temas importantes como el respeto a los derechos humanos, crecimiento con equidad, la educación, la salud, los pueblos indígenas, etc.; sin duda los planes para crear una zona hemisférica de libre comercio similar al Tratado de Libre Comercio de America del Norte, fué el punto de mayor interés y debate de entre los miembros.

2.5 Relación del ALCA y la OMC.

El proceso del ALCA, en todo momento reafirma su compromiso con el sistema multilateral de comercio liderado por la OMC, y busca vincular sus actividades, así como sus objetivos y principios a los de este organismo mundial.

El Acuerdo del ALCA es congruente con la OMC, y encuentran su amparo en particular con el Art. XXIV del acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, así como su entendimiento en la Ronda Uruguay; tema del cual ya se ha hablado en el Capítulo I del presente trabajo.

La OMC, por su parte, dentro del Texto del Artículo antes mencionado, reconoce abiertamente la figura de "Uniones Aduaneras" así como las "Zonas de Libre Comercio", siempre y cuando estas se rijan bajo una serie de normas que propicien el desarrollo del libre comercio a través de acuerdos voluntarios, y una mayor integración; dejando en claro que el objetivo de constituir estos territorios, no es de

ningún modo el presentar barreras al comercio entre las partes contratantes y terceros dentro del sistema multilateral.

Existe un punto importante de convergencia entre estos dos acuerdos, y radica en el reconocimiento abierto de las agrupaciones de países, que tienen la clara intención de conformar regiones comerciales.

Para efectos de la OMC y rescato del Art. XXIV, la Unión Aduanera, es considerada una sustitución de dos o más territorios aduaneros por un sólo territorio aduanero, es decir, que se reconocen como entidades individuales no solo los países miembros, sino también aquellas agrupaciones que logran reunir dichas características.

Al interior del ALCA, en los procesos de negociación, esta variable también es reconocida al grado que se permite a los países "negociar en forma individual o en grupos sub-regionales"¹⁹ y de igual modo se aceptan compromisos no solo de forma unilateral, sino también dentro del marco de estos grupos.

¹⁹ El Área de Libre Comercio de las Américas de Miami a Belo Horizonte: Foro de Empresarios. Discurso Principal. Sr. Enrique V. Iglesias. Presidente del BID. 14 de Mayo de 1997

CAPÍTULO 3. LOS ALCANCES Y LAS PROPUESTAS EN LA INTEGRACIÓN DE LAS AMÉRICAS

3.1 Marco general del Proyecto

Un factor importante para el estudio del proceso del Área de Libre Comercio de las Américas, es el reconocer el proyecto como un esfuerzo conjunto de 34 países, con procesos económicos distintos, cada uno con capacidades industriales muy variadas; pero que sin embargo tienen en común, la clara intención de actuar en sinergia para propiciar el crecimiento económico de la región; en donde para efectos prácticos podemos hablar de tres principales grupos:

El primero de ellos agrupa las economías que tienen capacidades industriales mínimas, y que subsisten de actividades que involucran la explotación de recursos naturales, turismo y oficios artesanales; por otro lado las economías en vías de desarrollo con una infraestructura más desarrollada y concentradas en actividades de un uso intensivo de mano de obra, y por lo tanto carentes de un sector con tecnología de punta; finalmente países altamente desarrollados, con industrias especializadas, procesos de investigación y desarrollo, y con suficiente capital acumulado.

Esta variedad de países, la encontramos en un continente que se ha caracterizado en las últimas décadas, por un crecimiento importante en actividades de comercio internacional; este proceso se ha acentuado más al interior de las sub-regiones continentales, así como entre países que comparten fronteras; este elemento favorece la integración económica de los territorios dado el incremento natural que han tenido previamente en dichas actividades.

La propuesta del ALCA manifiesta su interés por la conformación de una zona de libre comercio, es decir, dar ese primer paso en la integración económica de los territorios, tratando de vincular el total de los esfuerzos sub-regionales, a un acuerdo que pueda homogeneizar el total de ellos, además de aportar nuevos conceptos y retos; el éxito de esta primer propuesta, en consecuencia podría resultar en el escalamiento hacia nuevos procesos de apertura y cooperación, que finalmente buscan el objetivo de alcanzar el desarrollo económico del grupo.

Al igual que se pretende establecer un vínculo entre los distintos acuerdos sub-regionales en el continente y el ALCA, también este proceso ha buscado siempre mantenerse dentro de los parámetros que estipula la OMC, para así permitir la existencia de un sistema regional dentro de uno multilateral; ambas instituciones pueden sin embargo, correr el riesgo de permitir la creación de regiones comerciales que indirectamente discriminan productos que provienen de países o regiones terceras, a través de procesos rápidos de desgravación total, al interior y en contraposición el resurgimiento de nuevas barreras al exterior.

3.2 Relación entre grupos

En este proyecto de integración, aun cuando se puedan identificar a los principales actores y grupos, es un proyecto abiertamente liderado por los Estados Unidos; poniendo dos elementos a consideración:

- El primero, la dualidad que puede ejercer este país como líder de una región continental, pero a la vez ser el promotor de un compromiso orientado a una política de apertura del sistema multilateral dado su papel hegemónico; gracias a lo cual puede seguir manteniendo un sector externo bastante diversificado, orillando el proyecto a una mera estrategia de disuación entre bloques económicos.

- Un segundo elemento es la zona de libre comercio conformada en América del Norte; una institución que garantiza en cierto modo el posicionamiento de los Estados Unidos dentro de un bloque comercial altamente competitivo en el mundo, y que otorga una posición bastante favorable en la mesa de negociaciones al pactar un acuerdo en el continente.

Existe una teoría que habla de las relaciones que pueden darse dentro de un grupo de países que pretenden avanzar hacia sistemas multilaterales de cooperación; en estos casos siempre existe al interior y de entre los mismos miembros, alguno que por distintas circunstancias es aquel que logra manifestar un liderazgo, en algunas ocasiones mayor en otras es menor. El proceso del ALCA, es en definitiva

caracterizado por la dependencia del grupo para con un país hegemónico: los Estados Unidos, resultado de la excesiva concentración de actividades comerciales del resto de los países.

Este tipo de escenarios, es para los países de América Latina, aquel que se debe buscar combatir y eliminar desde el inicio de las negociaciones, proponiendo en todo lugar aquellos acuerdos que realmente favorezcan una integración más equilibrada y que permitan permear las negociaciones hacia acuerdos de participación real en distintos niveles, que no siempre por necesidad requieran de involucrar al país hegemónico.

El riesgo latente en las negociaciones es, la excesiva influencia que pueden ejercer los Estados Unidos, que aunado al bloque de América del Norte como ya comentábamos, representan el mayor atractivo del proyecto. Es por esto también necesario no caer en la falsa hipótesis de los gobiernos de las naciones en vías de desarrollo, que proyecta el éxito del acuerdo exclusivamente del acceso al mercado y los capitales de los Estados Unidos; haciendo automáticamente del lado cualquier beneficio adicional que podría enriquecer una relación más estrecha de cooperación en distintas sub-regiones.

El acuerdo que resulta favorable para todos, es aquel que logre elevar los niveles económicos de los países más pobres, y hacer más competitivos a los más desarrollados; y no únicamente generar una competencia basada en ventajas comparativas tradicionales que reducen costos en detrimento de la sociedad. Los países del Continente deben olvidarse de los métodos tradicionales de ventajas comparativas y optar por nuevos modelos de desarrollo que involucren una participación más activa de sus miembros en el desarrollo de programas que logren complementar a cada una de las economías, a fin de integrarlas en procesos más eficientes y competitivos dentro de un marco continental.

La principal preocupación de los países en vías de desarrollo en la conformación de esta región continental, es la inestabilidad económica, que sin lugar a duda es un punto importante que no debe ser adoptado sin un mayor análisis.

La apertura económica, resulta ser siempre un fuerte riesgo para distintos sectores económicos al interior de un país, y más aun cuando existen los siguientes elementos:

- Uno de los miembros que compite directamente al interior de los mercados es la principal economía del mundo, y funciona así gracias al motor que han constituido sus empresas altamente competitivas.
- La mayoría de los países latinoamericanos, tras un modelo de varias décadas basado en la sustitución de importaciones, dejó sectores económicos bastante ineficientes, al igual que una gran diversidad de actividades económicas y por lo tanto una baja especialización en sectores concretos.

Una crisis, tal como la vivida por México en 1995, puede no solo detener parcialmente el éxito del proceso del ALCA, sino que además podría derivar en un problema social y político. Especial atención deben tener los países o economías pequeñas y con mayores problemas políticos y sociales, ya que son los más renuentes a adecuar políticas de apertura, por el riesgo inmediato de entrar en crisis severas.

El caso particular de México como un eventual miembro del Acuerdo, quizás podría parecer en una primera instancia, como la necesidad de no quedar relegado en nuevos procesos que se estuvieran generando en el continente, y en particular en los que su principal socio comercial esté involucrado; sin embargo estudiando a detalle, podemos encontrar algunos factores importantes: México ha sufrido una transición importante derivada de su apertura económica básicamente al interior del TLCAN, proceso que ha propiciado una nueva conformación económica, adecuada en gran medida a los intereses económicos de los Estados Unidos.

Si observamos que el principal factor económico que ha disparado las tasas de crecimiento en el sector externo han sido los programas tales como Maquila, y algunas actividades similares, podremos deducir fácilmente la vulnerabilidad que tendríamos al considerar que el mismo atractivo que tiene México para los Estados Unidos, puede ser compartido con un sin número de países en América Latina, gracias a un Acuerdo Continental.

Es por esto que el país debe trabajar más no solo en abaratar costos a base de mano de obra, sino que debe preocuparse por generar actividades que hagan más competitivos los sectores, ya sea generando cadenas de proveedores eficientes en torno a las principales empresas extranjeras, mediante una mayor capacitación técnica de los obreros, re-inversión en actividades de investigación y desarrollo, y en fin, un sin número de actividades que permitan presentar a México como un país que ha evolucionado económicamente hacia nuevos procesos productivos que no dependen su éxito de factores tradicionales de producción.

3.3 El sector empresarial

Adicionalmente hay otros actores internacionales importantes en la conformación de regiones económicas, con ello nos referimos a los representantes del capital financiero y empresarial, que ha logrado conformar redes transnacionales para la imposición de sus intereses; estas empresas han encabezado una integración silenciosa de las economías desde hace varias décadas y ahora presionan por acuerdos que regulen sus actividades en la forma más favorable.

Es muy cierto que las actividades económicas han evolucionado a tal modo, que los Estados-Nación han perdido cierto control sobre ciertos actores; en el caso de los flujos de capital que se mueven de país a país, es importante que se lleguen a acuerdos muy claros que permitan regular los flujos financieros principalmente al interior de economías en desarrollo, porque aun cuando estos flujos sean altamente demandados, si se pierde el control de los mismos, estos pueden ser contraproducentes y generar crisis financieras no deseadas.

Por otro lado, la internacionalización de los procesos productivos, ha sido un elemento que han perseguido mucho las empresas transnacionales, en particular aquellas que pretenden abatir costos y por ende hacerse más competitivas, a través de la utilización de las ventajas comparativas de los distintos países. Estas mismas encuentran en un acuerdo continental, un elemento que favorece no solo el aprovechar los recursos que muchas veces no encuentra, ó encuentra a costos muy

altos en su propio país, sino que además permite un desplazamiento del mismo a costos muy bajos, es decir, integra su mercado de suministros en una misma región en donde puede aprovechar lo mejor de cada una.

El riesgo radica en que dichas empresas no están conceptualizando el propósito de conformar un acuerdo que permita el desarrollo a través de la cooperación económica, sino que por el contrario únicamente buscan sacar lo mejor de la situación en beneficio de sus propios capitales. Es aquí donde los gobiernos deben intervenir a fin de que se adapten las necesidades empresariales a la realidad social, y no dejar que la libre fuerza del mercado regule por sí misma.

Finalmente, y hablando de los periodos de tiempo que necesitarán las empresas locales para adecuarse a la competencia internacional, estos deben ser estudiados a detalle, y aplicar en consecuencia acciones que puedan proteger a los mismos de una supercompetencia que inmediatamente elimine cualquier esfuerzo de las empresas locales.

Un problema importante para el sector empresarial de países de América Latina, es la falta de comunicación, así como la inexistente estrategia conjunta entre Gobierno e Iniciativa Privada al interior de las naciones. Las economías ya no pueden, ni deben tolerar más decisiones o negociaciones tomadas a la ligera; es muy importante que el sector empresarial se vea involucrado en los acuerdos que están firmando sus gobiernos, de manera que el proceso de apertura pueda ser más suave.

3.4 El papel de los Estados Unidos

Para los Estados Unidos, la conformación de una zona continental, garantiza en primer lugar, el acceso privilegiado a mano de obra en AL, así como otros factores de la producción necesarios para que sus empresas puedan volverse más eficientes y competitivas ante la competencia cada vez más agresiva de las distintas regiones del mundo; por otro lado, permite conformar una zona de influencia continental como contraposición al bloque Europeo y Asiático.

En cuanto a la inversión extranjera, que resulta ser una de las principales aportaciones de los Estados Unidos al acuerdo, es necesario que exista una regulación clara, al igual que se realicen programas de inversión al interior de los países en desarrollo, los países no pueden estar compitiendo por captar capitales sin una mayor planeación de los mismos, ya que dicha actividad podría resultar un elemento de riesgo y conflicto.

Aun cuando existan algunas ventajas evidentes para los Estados Unidos, es claro que al interior de este país, existen distintos grupos que no se ven favorecidos por estos acuerdos, entre ellos y el caso más importante está el de los sindicatos, que al igual que en Canadá, experimentan una sensación de riesgo de eliminación de puestos de trabajo, y hasta disminución en los ingresos netos.

Dentro del sector empresarial, también existen cadenas empresariales, que han sido constituidas bajo el amparo de Grandes Transnacionales, y actúan como fuentes de suministro naturales para sus actividades productivas; el desplazamiento de actividades fuera de este país, afecta directamente además de los trabajos al interior de dicha empresa, al sector en su totalidad, incluyendo a dichas cadenas de proveedores.

3.5 Beneficios del Acuerdo

La intención de los países al conformar una zona económica, es en primer lugar acelerar el flujo comercial y financiero al interior del grupo de países, lo cual se entiende como un crecimiento natural del mercado para las empresas de cada una de estas naciones, nuevas fuentes de suministro, generación de empleos, y en general crecimiento económico.

El acuerdo también puede favorecer las economías de escala, lo cual significa que las empresas pueden reducir sus costos a través de una producción en volumen, aprovechando la garantía que los nuevos mercados pueden otorgar para absorber el exceso que nacionalmente tienen. Este tipo de proceso productivo orientará de algún modo a las empresas de la región, a desarrollar industrias más productivas en áreas

en las cuales tienen mayores ventajas competitivas y optar por una especialización en sectores más específicos.

Las nuevas empresas especializadas, no necesariamente deben estar ubicadas en una misma área geográfica, y dentro de los países altamente desarrollados; existen un sin número de sectores económicos en cada uno de los demás miembros, en los cuales pueden ser competitivos gracias a situaciones y características particulares de la nación, lo que ayudará a consolidar distintos sectores a lo largo del continente, y así conformar un panorama más competitivo aprovechando las ventajas de cada uno de ellos.

El hecho de que existan al interior del continente varios mercados comunes, así como acuerdos bilaterales y multilaterales que favorecen la cooperación económica en la región, habla de un proceso que ya ha iniciado, y que a lo largo de la última década ha logrado preparar a las economías de las naciones de América Latina para una competencia más agresiva. Este hecho puede también facilitar también en cierto modo las negociaciones de un acuerdo más amplio y que involucre a un número mayor de miembros, si se parte de ciertas alianzas conformadas en los procesos sub-regionales, por esta razón es de gran importancia la observancia al principio acordado en las Reuniones Ministeriales, que busca la compatibilidad entre los distintos acuerdos para con un Acuerdo general y más ambicioso.

Por otro lado, y hablando del proyecto del ALCA y su relación con un sistema multilateral dirigido por la OMC; como ya se explica con anterioridad, no existe contradicción alguna en ningún momento, y más allá, es aceptado y reconocido como una figura que promueve la apertura comercial, así como la integración de las naciones. El beneficio del proceso de integración de las Américas, radica en su capacidad de incluir a un sin número de naciones, que de otro modo se verían opacadas al interior de un sistema multilateral, dada su pequeña participación comercial en el mundo.

Podemos hablar en cierto modo del ALCA, como un proceso preparatorio, que logre convencer a los países, a favorecer esquemas económicos de mayor apertura, a través de acuerdos regionales, en los que puedan participar activamente, y logren

ciertamente obtener beneficios reales a través de negociaciones más específicas, mismas que difícilmente lograrán obtener en negociaciones atendidas por un mayor número de miembros en las rondas multilaterales de comercio de la OMC.

Uno de los atractivos para los países en vías de desarrollo, son los flujos de capital, que a través de las empresas transnacionales pueden generar inversión extranjera directa; las empresas transnacionales, tendrían acceso a insumos locales de bajo costo por las ventajas comparativas, así como fácil acceso y presencia en nuevos mercados locales; sin embargo por el otro lado, y desde un punto de vista social, es indispensable que se considere que el flujo de capital debe ser prioritariamente orientado a la modernización de la planta productiva de los países en desarrollo, a fin de lograr un desarrollo sostenible al interior de los mismos; para esto los gobiernos de los países deben preocuparse por una transferencia real de tecnología en los sectores en que los países demuestren mantener una ventaja competitiva, en el entendido de que el objetivo final del acuerdo es garantizar un crecimiento y desarrollo al interior de la región.

Finalmente, es necesario reconocer que este acuerdo es la opción más viable que tiene América Latina para alcanzar un vínculo comercial más comprometido, mismo que por varias décadas se ha buscado a través de instituciones que propiciaran el desarrollo entre estas naciones, y simplemente no ha existido el compromiso para sacar adelante las metas encomendadas. El ALCA, ofrece grandes atractivos por tener una condición de acuerdo general; y el hecho de involucrar grandes potencias económicas, puede quizás ser el marco bajo el cual se puede garantizar un seguimiento más estricto a los compromisos en favor de la integración latinoamericana en un entorno continental.

En conclusión, podemos decir que el ALCA representa la automática intensificación de la competencia intersectorial en el continente, lo que traerá consigo beneficios inmediatos y directos al consumidor final, así como a la industria nacional, a través de mejores fuentes de suministro, y sin dejar a un lado el desarrollo tecnológico, que dará la posibilidad de generar actividades innovadoras.

En el esquema multilateral de comercio, el hecho de pertenecer cualquiera de los países a una región comercial influyente, puede generar un aumento en el poder de negociación, principalmente en aquellos países que de otro modo ni siquiera podrían figurar en el entorno. Además, si los países de América Latina logran aplicar un esquema de complementación industrial al interior de la región, la relación que hasta hoy es dependiente del mercado de Norte América, podrá dar un vuelco favorable de mayor independencia económica, y por ende de mayor apertura hacia otras regiones.

Finalmente, es importante que los países consideren programas de apoyo a sus sectores productivos, previos a la apertura total del comercio, y que principalmente preparen a aquellos sectores de mayor importancia en sus economías, ya que son los que garantizarán en cierta medida una transición más suave hacia un nuevo esquema económico; estos son precisamente los sectores en los cuales el país ha logrado cierta especialización, y por lo tanto competitividad.

Por otro lado están aquellos sectores en crecimiento, que ya han probado tener actividades altamente competitivas, pero que necesitan de cierta protección durante un período suficiente que permita una madurez suficiente para competir en esquemas de apertura multilateral.

CONCLUSIONES

La conformación de una zona de libre comercio en América a través del ALCA, es un proceso que se encuentra directamente relacionado con otras instituciones de carácter continental, que procuran no solo el intercambio comercial, sino que promueven además la cooperación entre los miembros en un esquema más amplio; es así como se ven vinculadas a las iniciativas del proceso, organismos tales como la OEA, la CEPAL y el BID.

El proceso también busca evitar cualquier tipo de rompimiento de procesos similares al interior de las sub-regiones continentales, así como pone mucho énfasis en cuidar de manera especial las reglas establecidas dentro del sistema multilateral de comercio dirigido por la OMC. Esto nos habla del compromiso que tienen los miembros para con un sistema de apertura mundial y regional definiendo la posición del ALCA como aquel proceso que pretende acelerar la integración dentro de un número considerable de miembros de forma paralela a otros esquemas.

Se conforman adicionalmente nuevas instituciones dentro de este esquema, involucrando activamente a sectores muy particulares de la sociedad; algunas de ellas ya mencionadas: el Comité de la Sociedad Civil; las organizaciones empresariales que actúan a través de foros multinacionales, el grupo de apoyo a las economías más pequeñas, etc.

Por otro lado la flexibilidad que los miembros logran dar a los tiempos dispuestos para el proyecto, pensamos que logra dar una fortaleza al mismo proceso, ya que permite a los integrantes, madurar en los propósitos y los objetivos del acuerdo durante la primera etapa; en las cuatro primeras reuniones ministeriales, es en donde se lleva a cabo un proceso de conocimiento mutuo de las necesidades y capacidades de cada uno de los 34 países (1995 - 1998).

Un segundo período, inicia durante la segunda cumbre de las Américas en Santiago de Chile en 1998, y deja por detrás aquel período de conocimiento de los miembros, y se orienta más a las propias negociaciones del acuerdo.

1. Panorama del Acuerdo:

Para efectos prácticos del desarrollo de este punto, es necesario partir de la idea de dos principales grupos de actores: 1) las economías altamente desarrolladas, grupo básicamente liderado por los Estados Unidos, 2) los países con un nivel de desarrollo medio así como los menos industrializados.

Los Estados Unidos, estratégicamente se ven beneficiados, ya que con esta acción pueden dar una interpretación doble al mundo:

- por un lado se presentan ante el sistema multilateral como un país fuertemente comprometido con las políticas de Apertura Comercial, dada la firma de Acuerdos de alcance regional, que además involucran directamente a países en vías de desarrollo, acuerdos que resultan ser aún más ambiciosos a los liderados por la misma OMC; esto no implica de ningún modo el que no se estén manteniendo dentro de los parámetros permitidos de dicha organización,
- en segundo lugar, se logra enviar un mensaje claro a los otros dos ejes que liderean la economía mundial (Europa y Japón), a fin de proyectar una mayor influencia en los procesos económicos y comerciales en el mundo. Estados Unidos ya no es únicamente el líder de una región (América del Norte) que podría competir con cualquiera de las otras dos, sino que aún más, logra concretar acuerdos con un continente, lo cual significa mercados más amplios, mayor capacidad de factores de producción, y por ende mayor influencia en la economía mundial.

Económicamente este acuerdo significa también una ventana de salida para el capital, a través de inversiones que tienen el respaldo de un acuerdo regional, así como la apertura de sectores con alta productividad, que tradicionalmente los países habían reservado como áreas estratégicas.

Las grandes corporaciones, por otro lado también pueden aprovechar los beneficios de los acuerdos para desplazar su producción a fin de hacerse económicamente más productivas, también resulta un beneficio directo, ya que la salida de operaciones permite abatir costos, incursionar en nuevos mercados, y de este modo iniciar economías de escala a nivel mundial.

Por otro lado podemos hablar de países como Canadá, que no tienen fuertes relaciones económicas con el resto del continente (salvo con los Estados Unidos), pero que sin embargo no pueden mantenerse fuera de los procesos de integración, ya que indirectamente pueden ser opciones reales para iniciar una diversificación a través de un acuerdo que pueda garantizar operaciones perfectamente reguladas.

En América Latina, podemos identificar tres beneficios reales:

- La entrada de capitales y tecnología necesaria para la modernización de la planta productiva local; aunque mucho depende en este punto la capacidad de los gobiernos por saber utilizar dichas inversiones para el desarrollo de una economía interna de suministro y competencia a las nuevas actividades económicas. Es importante que los países eviten la postura de atraer inversiones única y exclusivamente para la generación de empleos de baja remuneración.

- En un segundo nivel, encontramos a las empresas que han logrado modernizar e innovar en procesos productivos localmente, y que necesitan crecer hacia mercados con mayores niveles de consumo, a fin de consolidar la economía de escala que permitirá mayor competitividad a la empresa y al sector dentro del cual se desenvuelve.

- Finalmente encontramos un acuerdo general, que favorece los vínculos multilaterales entre el total de países y sub-regiones existentes, principalmente entre los países de América Latina.

2. Actitudes de los países para lograr las metas de proceso:

En décadas anteriores muchos objetivos y metas fueron propuestas al interior de instituciones que procuraban una mayor cooperación entre los países de América Latina, sin embargo pocos logros se obtuvieron debido al escaso compromiso adoptado por los miembros. El compromiso a las metas fijadas, es por lo tanto un tema de vital importancia, y que debe ser un principio respetado por el total de los miembros que integran el grupo.

Para que estos compromisos puedan ser respetados, es importante que a largo plazo existan resultados favorables para el grupo, así como en lo individual para cada uno de los miembros; es necesario por lo tanto, que desde los procesos de negociación, las actitudes de las partes tengan en la mira, las estrategias que conlleven a una relación ganar-ganar; y eliminar por completo las actitudes de algunos países que pretenden sacar mayores ventajas al acuerdo, ya que solo provocarán un descontento general y el resurgimiento de nuevas barreras al margen del mismo.

3. Integración sub-regional:

Como ya se comentaba, existen al interior del continente un número importante de acuerdos comerciales, algunos de los cuales ya adoptan esquemas muy avanzados de integración. Es importante mencionar el reconocimiento del ALCA hacia dichos procesos, ya que esto garantiza en cierto modo la conformación de una región de Libre Comercio, pero que sin embargo pueda estar corriendo procesos de integración interna a distintas velocidades.

La ALADI es uno de dichos esquemas que ha logrado conformar una institución, que vincula no solo distintos acuerdos al interior de América Latina, sino que además mucho ha logrado avanzar en procesos de integración entre grupos sub-regionales, además de otros procesos de cooperación. La existencia de dichas instituciones, debe ser en todo momento, un recurso de experiencias y avances en cualquier elemento de negociación dentro del ALCA, y por lo tanto son instituciones que deben mantenerse y reconocerse como instituciones vinculadas directamente al proceso de integración del continente.

4. Elemento Bush – Fox:

El año 2001 ha permitido dar un giro a los esquemas y proyecciones que se tenían hacia la conformación de un acuerdo continental, al menos en lo que respecta a la región de Norteamérica.

Por el lado de los Estados Unidos, existía una política un tanto reservada en cuanto al tema de apertura comercial dentro del ALCA, principalmente tras la gran derrota del

Presidente Clinton, al serle negada la opción al Fast Track para las negociaciones del proceso, elemento que dejó un gran vacío, no solo en tanto a la participación de los Estados Unidos en el proceso, sino también del interés de muchos de los miembros que ya habían adoptado ciertos compromisos y posturas.

Sin embargo este año llega a la presidencia George W. Bush con un esquema nuevo en tanto a política de comercio internacional se refiere; el presidente de los Estados Unidos tiene un objetivo muy claro, y es precisamente el retomar el liderazgo al interior de un continente que considera como una zona de influencia natural; objetivo que deja muy claro tras su visita a México durante el mes de Febrero del 2001.

Por su lado el Presidente Vicente Fox, ha preferido mantener una política un tanto más orientada a la diversificación, y buscando un nuevo protagonismo mundial, a fin de eliminar la dependencia acrecentada en los últimos años para con los Estados Unidos.

México ha procurado una mayor relación económica con Europa, aprovechando los beneficios del nuevo acuerdo de libre comercio firmado con dicha región, en donde se pretende alcanzar las mismas metas obtenidas con el TLC con Norteamérica en palabras del mismo presidente en su gira por Europa en Enero de 2001.

Por otro lado, también se esta tratando de llegar a ciertos acuerdos con el MERCOSUR, que es una de las regiones más dinámicas al interior del continente, para lo que se llevan a cabo pláticas bilaterales con dos de sus principales miembros: Brasil y Argentina.

Lo que es interesante es un tanto entender la postura de México por romper el esquema de dependencia de América Latina para con los Estados Unidos, y conformar nuevas ventanas hacia otras regiones, tal y como fue propuesto por el Presidente de México en la sesión de preguntas del Foro Económico Mundial en Davos en donde promueve cerrar un circuito en un marco de acuerdos globales como el de México- Europa; MERCOSUR-Europa y México-MERCOSUR.

El año 2001 es sin duda alguna el momento decisivo para la definición del proyecto del ALCA. El proceso de negociaciones se encuentra en una etapa inicial, de lo que se considera se prolongará algunos años más; muchas de las definiciones y compromisos se deben tomar durante este período inicial, y para esto es necesario que los grupos de negociación de cada uno de los países tengan el respaldo de sus países, a fin de lograr metas más ambiciosas.

A este punto se suma la posición de Estados Unidos, que debido a la nueva estrategia del Presidente, podemos entender que una de las prioridades en materia de política exterior, recae en el acercamiento y consolidación de acuerdos comerciales en el continente, dando una totalmente nueva perspectiva a la conformación del ALCA.

Los países de América Latina, de igual modo tienen una posición favorable con respecto a la firma del acuerdo, y aun cuando existan sectores sociales que pueden oponerse a ello, estos no representan un riesgo real. Sin embargo es importante mencionar el hecho de que los Estados Unidos, abiertamente estén buscando la consolidación del acuerdo, puede facilitar a los países de América Latina y el Caribe el negociar un acuerdo más justo que permita el desarrollo continental.

BIBLIOGRAFÍA

"Acta Final", Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio Parte III, Art. XXIV.

"Declaración de Principios" Cumbre de las Américas; Miami, Diciembre 1994.

"Plan de Acción" Cumbre de las Américas; Miami, Diciembre 1994

"Declaración Conjunta" Cumbre de las Américas, Cuarta Reunión Ministerial de Comercio; San José, Costa Rica Marzo de 1998.

"Declaración Ministerial" Area de libre Comercio de las Américas ; Quinta Reunión Ministerial de Comercio, Toronto Canadá Noviembre 1999.

"El Área de Libre Comercio de las Américas de Miami a Belo Horizonte", Foro de Empresarios, Discurso Principal. Sr. Enrique V. Iglesias, Presidente del BID, 14 de Mayo de 1997.

"Declaración Ministerial" Area de Libre comercio de las Américas; Sexta Reunión Ministerial de Comercio, Buenos Aires, Argentina 2001.

"Declaraciones Finales" Cumbre de las Américas, 2001; 22 de Abril de 2001.

"Plan de Acción" Cumbre de las Américas, 2001; 22 de Abril de 2001.

"El reto de la integración de América Latina: entre Bolívar y Monroe" Zea Prado, Irene; Relaciones Internacionales Num. 56, 1992

"Hacia una zona continental de libre comercio", Ventosa, Andrés; Relaciones Internacionales num. 56, 1992.

"Las relaciones entre Estados Unidos y América Latina en el contexto del nuevo orden económico y geopolítico internacional" Lozano, Lucrecia; Relaciones Internacionales num 61 , 1994.

"Los esquemas sub-regionales: nueva etapa de la integración de América Latina para la reinserción en la economía mundial" Martínez Cortés, José Ignacio; Relaciones Internacionales num 79, 1999.

"La globalización y la recomposición de la hegemonía económica de Estados Unidos en el marco del TLCAN" Rosas, María Cristina; Relaciones Internacionales num 79, 1999.

"Mediocre defensa de Clinton al Fast Track, acusa Carla Hills"; El Financiero, Martes 30 de Diciembre de 1997

"La Votación por la vía rápida"; El Financiero, Martes 25 de Noviembre de 1997.

"Feeling trade in the Americas"; The Economist, April 18th, 2001.

"Special Report: Summit of the Americas"; The Economist, April 22nd, 2001.

Guerra –Borgues Alfredo. "La integración de América Latina y El Caribe", Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM; Mexico; Primera reimpresión 1997.

ANEXO I

Miembros de la Organización Mundial de Comercio:

Total al día 26 de Julio de 2001, 142

World Trade Organization, rue de Lausanne 154, CH-1211 Geneva 21, Switzerland

Países Miembros del Continente Americano. (34) + 1 Observador

Antigua and Barbuda 1 January 1995
Argentina 1 January 1995
Barbados 1 January 1995
Belize 1 January 1995
Bolivia 12 September 1995
Brazil 1 January 1995
Canada 1 January 1995
Chile 1 January 1995
Colombia 30 April 1995
Costa Rica 1 January 1995
Cuba 20 April 1995 (no es incluido en el proceso del ALCA)
Dominica 1 January 1995
Dominican Republic 9 March 1995
Ecuador 21 January 1996
El Salvador 7 May 1995
Grenada 22 February 1996
Guatemala 21 July 1995
Guyana 1 January 1995
Haiti 30 January 1996
Honduras 1 January 1995
Jamaica 9 March 1995
Mexico 1 January 1995
Nicaragua 3 September 1995
Panama 6 September 1997
Paraguay 1 January 1995
Peru 1 January 1995
Saint Kitts and Nevis 21 February 1996
Saint Lucia 1 January 1995
Saint Vincent & the Grenadines 1 January 1995
Suriname 1 January 1995
Trinidad and Tobago 1 March 1995
United States of America 1 January 1995
Uruguay 1 January 1995
Venezuela 1 January 1995

PAISES QUE ACTUAN COMO OBSERVADORES:

Bahamas

ANEXO II ACUERDOS EN AMERICA LATINA

Acuerdos multilaterales

OMC/GATT

Acuerdos de ámbito regional

ALADI

Uniones Aduaneras

**CARICOM
MCCA
Comunidad Andina
MERCOSUR**

Acuerdos preferenciales temporales no-recíprocos

**CARICOM - Colombia
CARICOM - Venezuela
CARICOM - Rep. Dominicana**

Acuerdos generales de asociación y cooperación

**Asociación de Estados Caribeños
Tercera Declaración de Tuxtla**

Acuerdos de libre comercio

**TLCAN
Centroamérica - Chile
México - Nicaragua
Colombia, México y Venezuela (G3)
Centroamérica - República Dominicana
México - Triángulo Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras)
Bolivia - México
Costa Rica - México
México - Unión Europea
Canadá - Chile
Chile - México
Canadá - Costa Rica**

Acuerdos bilaterales

**(de alcance parcial, complementación económica, ó de
libre comercio y de intercambio preferencial)
Firmados por:**

Argentina
Ecuador
Panamá

Bolivia
El Salvador
Paraguay

Brasil
Guatemala
Perú

Chile
Honduras
República Dominicana
Colombia
México
Uruguay
Costa Rica
Nicaragua
Venezuela

ANEXO III

Rondas del GATT Por temas y número de participantes

Año	Lugar / Nombre	Temas a Tratar	Países
1947	Geneva	Aranceles	23
1949	Ancecy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Geneva	Aranceles	26
1960-1961	Geneva / DillonRound	Aranceles	26
1964-1967	Geneva / KennedyRound	Aranceles y medidas anti-dumping	62
1973-1979	Geneva / Tokyo Round	Aranceles, medidas no arancelarias, Acuerdos Marco.	102
1986-1994	Geneva / Uruguay Round	Aranceles, medidas no arancelarias, reglas, servicios, propiedad intelectual, solución de controversias, textiles, agricultura, creación de	123

World Trade Organization, rue de
Lausanne 154, CH-1211 Geneva 21, Switzerland

http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm
TRADING INTO THE FUTURE: THE INTRODUCTION TO THE WTO
Roots: from Havana to Marrakesh

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

ANEXO IV,

DECLARACIÓN CONJUNTA DE LA REUNIÓN MINISTERIAL DE COSTA RICA

OBJETIVOS Y PRINCIPIOS GENERALES

ANEXO I OBJETIVOS Y PRINCIPIOS GENERALES

Las negociaciones para la conformación del Área de Libre Comercio de las Américas se guiarán por los siguientes Principios y Objetivos Generales:

Principios Generales

- a. Las decisiones en el proceso de negociaciones del ALCA se tomarán por consenso.
- b. Las negociaciones serán conducidas de una manera transparente para asegurar ventajas mutuas y mayores beneficios para todos los participantes del ALCA.
- c. El Acuerdo del ALCA será congruente con las reglas y disciplinas de la OMC. Con este fin, los países participantes reiteran su compromiso con las reglas y disciplinas multilaterales, en particular con el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1994) y su Entendimiento en la Ronda Uruguay y el Artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS).
- d. El ALCA deberá incorporar mejoras respecto de las reglas y disciplinas de la OMC cuando ello sea posible y apropiado, tomando en cuenta las plenas implicaciones de los derechos y obligaciones de los países como miembros de la OMC.
- e. Las negociaciones se iniciarán simultáneamente en todas las áreas temáticas. El inicio, la conducción y el resultado de las negociaciones del ALCA se deberán tratar como partes de un compromiso único (single undertaking) que incluya los derechos y obligaciones mutuamente acordadas.
- f. El ALCA puede coexistir con acuerdos bilaterales y subregionales, en la medida que los derechos y obligaciones bajo tales acuerdos no estén cubiertos o excedan los derechos y obligaciones del ALCA.
- g. Los países podrán negociar y aceptar las obligaciones del ALCA individualmente o como miembros de un grupo de integración subregional que negocie como una unidad.
- h. Debería otorgarse atención a las necesidades, condiciones económicas (incluyendo costos de transición y posibles desequilibrios internos) y oportunidades de las economías más pequeñas, con el objeto de asegurar su plena participación en el ALCA.
- i. Los derechos y obligaciones del ALCA deberán ser comunes a todos los países. En la negociación de las distintas áreas temáticas se podrán incluir medidas tales como asistencia técnica en áreas específicas y períodos más largos o diferenciales para el cumplimiento de las obligaciones, sobre una base de caso por caso, con el fin de facilitar el ajuste de las economías más pequeñas y la plena participación de todos los países en el ALCA.
- j. Las medidas que se acuerden para facilitar la participación de las economías más pequeñas en el proceso del ALCA deberán ser transparentes, simples y de fácil aplicación, reconociendo el grado de heterogeneidad de éstas.
- k. Todos los países deben asegurar que sus leyes, reglamentos, y procedimientos administrativos estén conformes con las obligaciones del acuerdo del ALCA.
- l. Para asegurar la plena participación de todos los países en el ALCA, las diferencias en el nivel de desarrollo deberían ser tomadas en cuenta.

Objetivos Generales

- a. Promover la prosperidad a través de la creciente integración económica y el libre comercio entre los países del Hemisferio, como factores claves para elevar el nivel de vida, mejorar las condiciones de trabajo de los pueblos de las Américas y proteger el medio ambiente.

- b. Establecer un área de libre comercio en la que serán progresivamente eliminadas las barreras al comercio de bienes y servicios y la inversión, concluyendo las negociaciones a más tardar en el año 2005 y alcanzando avances concretos hacia el logro de ese objetivo para el final de este siglo.
- c. Maximizar la apertura de los mercados mediante altos niveles de disciplina a través de un acuerdo balanceado y comprehensivo.
- d. Proporcionar oportunidades para facilitar la integración de las economías más pequeñas en el proceso del ALCA, con el fin de concretar sus oportunidades y aumentar su nivel de desarrollo.
- e. Procurar que nuestras políticas ambientales y de liberalización comercial se apoyen mutuamente, tomando en cuenta los esfuerzos emprendidos por la OMC y otras organizaciones internacionales.
- f. Asegurar, de conformidad con nuestras respectivas leyes y reglamentos, la observancia y promoción de los derechos laborales renovando nuestro compromiso de respetar las normas fundamentales del trabajo internacionalmente reconocidas, y reconociendo que la Organización Internacional del Trabajo es la entidad competente para establecer y ocuparse de esas normas fundamentales del trabajo.

ANEXO V:

DECLARACIÓN CONJUNTA DE LA REUNIÓN MINISTERIAL DE TORONTO

MEDIDAS REFERENTES A ASUNTOS ADUANEROS

ANEXO II

Medidas Referentes a Asuntos Aduaneros

1. Importación Temporal/Admisión Temporal de Determinados Bienes Relacionados con Viajeros de Negocios:

Establecer nuevos procedimientos aduaneros o agilizar los existentes para las entradas de documentos publicitarios y otros bienes relacionados con los viajes de negocios, con suspensión de derechos, sea que dichos bienes acompañen o no a la persona en viaje de negocios.

Elementos Básicos:

- i. Autorizar la suspensión de derechos aduaneros
- ii. Identificar documentos publicitarios y otros bienes que no requieren garantías a su entrada
- iii. Establecer procedimientos agilizados para documentos publicitarios y otros bienes que permanecen en el país
- iv. Establecer un plazo para la importación temporal/admisión temporal
- v. Donde sea posible, reducir al mínimo el costo y la complejidad administrativa de obtención de garantías para la importación temporal/admisión temporal. Donde sea posible, el monto de las garantías requeridas no debería exceder el monto de los derechos que correspondería pagar
- vi. Bajo circunstancias normales, debe proveerse documentación y aprobación asequibles a la entrada del viajero empresarial.

2. Despacho Expreso de Envíos:

Desarrollar e implementar procedimientos para agilizar los envíos expresos, tomando en cuenta *Las directrices sobre el despacho de envíos expresos* de la OMA y el *Memorandum de Cancún*, conservando al mismo tiempo las actividades de control y selección aduaneras apropiadas.

Elementos Básicos:

- i. Establecer procedimientos aduaneros rápidos separados para los envíos expresos
- ii. Establecer procesamiento previo de información y datos relacionados con envíos expresos
- iii. Permitir la presentación de un solo manifiesto para todas las mercancías del envío expreso por la empresa de servicio expreso, a través de medios electrónicos o de otra índole
- iv. Cuando sea posible y con las garantías apropiadas, permitir el despacho de ciertos bienes mediante la presentación de la documentación mínima y/o el diferimiento de pago
- v. Bajo circunstancias normales, las autoridades aduaneras deberían tramitar los envíos expresos dentro de un periodo de 6 horas tras la presentación de la documentación aduanera correspondiente, siempre y cuando los bienes hayan llegado
- vi. En respuesta a las solicitudes de las empresas de servicio expreso, podría darse consideración a la provisión de horas adicionales de servicio y/o procesamiento en las instalaciones bajo la supervisión de las autoridades aduaneras, a discreción de las autoridades aduaneras.

3. Procedimientos Simplificados para Envíos de Bajo Valor

Establecer procedimientos simplificados, funcionales y rápidos para envíos de bajo valor conservando al mismo tiempo las actividades aduaneras de control y selección apropiadas.

Elementos Básicos:

- i. Establecer requisitos mínimos de documentación, datos y procedimientos de despacho basados en el valor de los bienes, conservando al mismo tiempo las actividades aduaneras de control y selección apropiadas
- ii. Establecer procedimientos para permitir la presentación electrónica de información.

4. Sistemas Compatibles de Intercambio Electrónico de Datos (IEE) y Elementos de Datos Comunes:

Establecer sistemas compatibles de intercambio electrónico de datos entre la comunidad empresarial y las administraciones aduaneras que fomenten procedimientos rápidos de despacho. Elaborar un conjunto mínimo de elementos de datos requeridos para la administración de las regulaciones y requisitos aduaneros nacionales asociados con el despacho aduanero de mercancías.

Promover el establecimiento de sistemas compatibles de intercambio electrónico de datos entre las administraciones aduaneras que fomenten mayor cooperación e intercambio de información. Desarrollar parámetros para el intercambio bilateral o plurilateral de información relacionada con el cumplimiento de las regulaciones y requisitos aduaneros.

Elementos Básicos:

- i. Desarrollar sistemas electrónicos accesibles a la comunidad empresarial
- ii. Desarrollar capacidad para la transmisión y el procesamiento electrónicos de información y datos antes de la llegada del envío
- iii. Desarrollar capacidad para que los sistemas electrónicos/automáticos aduaneros trabajen en conjunto con análisis de riesgo y métodos de selección
- iv. Trabajar hacia la compatibilidad de los sistemas electrónicos entre las administraciones aduaneras
- v. Como etapa inicial, identificar los elementos de datos actuales usados en los sistemas electrónicos establecidos en elementos (i) a (iv) requeridos por cada una de las administraciones aduaneras, incluyendo, de ser posible, aquellos elementos de datos requeridos para determinar la admisibilidad de entradas o aquellos solicitados por otras agencias
- vi. Trabajar hacia el establecimiento de un conjunto de elementos de datos comunes para el despacho aduanero de los bienes.

5. Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías:

Aplicar el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías de 1996, al nivel de los seis dígitos.

6. Divulgación de Información Aduanera/Guía Hemisférica de Procedimientos Aduaneros: Difundir ampliamente en la forma más asequible información básica actualizada sobre procedimientos aduaneros, leyes, reglamentos, pautas, y resoluciones administrativas, tomando en cuenta la Guía Hemisférica sobre Procedimientos Aduaneros preparada por el Grupo de Trabajo sobre Procedimientos Aduaneros y Normas de Origen.

Elementos básicos:

- i. Actualizar la Guía Hemisférica sobre Procedimientos Aduaneros
- ii. Difundir la versión actualizada de la Guía Hemisférica sobre Procedimientos Aduaneros a través de la página electrónica del ALCA
- iii. Establecer enlaces de la Página Electrónica del ALCA con las páginas electrónicas de las administraciones aduaneras nacionales para actualizaciones futuras de la información específica a cada país contenida en la Guía Hemisférica sobre Procedimientos Aduaneros.

7. Códigos de Conducta Aplicables a los Funcionarios Aduaneros:

Elaborar e implementar códigos de conducta nacionales que se apliquen a los funcionarios aduaneros, tomando en cuenta la Declaración de Arusha.

Elementos Básicos:

- i. Introducir o enmendar códigos de conducta, legislación, políticas o instrumentos regulatorios nacionales aplicables a los funcionarios aduaneros que incluya disposiciones sobre conducta, conflicto de interés, y posibles sanciones y acción disciplinaria

- ii. Revisión de 12 elementos contenidos en la *Declaración de Arusha de la OMA* para evaluación de las prácticas actuales y desarrollo de programas nacionales de implementación.

8. Análisis de Riesgo/Métodos de Selección:

Fomentar la utilización de sistemas de manejo de riesgos usados como criterios para las actividades de verificación requeridas, respetando, al mismo tiempo, la confidencialidad de la información. El objetivo sería permitir centrar la atención en las actividades de aplicación de disposiciones aduaneras con respecto a mercancías y viajeros de alto riesgo, al mismo tiempo que facilitar el despacho y movimiento de mercancías de bajo riesgo.

Elementos Básicos:

- i. Elaborar procedimientos aduaneros y sistemas de tramitación y despacho que incluyan análisis de riesgo y métodos de selección para identificar bienes, envíos y viajeros de alto riesgo
- ii. Análisis de riesgo por medio de procesamiento previo de información y datos para identificar o reconocer bienes, envíos y viajeros de alto riesgo que serán inspeccionados y/o sometidos a otros procedimientos aduaneros.