



ALCA: negociaciones y estructura

Clara Amzel De Ginzburg*

Resumen



New York

La autora aborda el período de negociaciones del ALCA desde su lanzamiento en 1994 hasta la finalización de la etapa preparatoria. Describe –a partir de 1998- el curso de las negociaciones propiamente dichas. Explica y comenta la estructura del ALCA, sus Grupos de Negociación y los Ejes –marco de las tratativas- que constituyen el sustrato determinante de las características del acuerdo que finalmente se suscriba.

Finalmente –y a modo de conclusión- afirma que el “no haber alcanzado la necesaria profundización de los esquemas para asegurar su mayor afianzamiento no es una cuestión de falta de perspectiva política sino que las dificultades -tanto de coyuntura como de estructura- que afectan a los países y a los espacios ampliados no han permitido avanzar en la consolidación del esquema”.

El “ALCA es un gran desafío para América Latina, para la que es vital no convertirse en la pieza hemisférica de una estructura hegemónica mundial y abdicar de un poder de decisión autónomo. Alcanzar tal punto de equilibrio es la tarea a llevar adelante”.

Sumario. I. Introducción.- II. Negociaciones. 1. Etapa preparatoria; 2. Lanzamiento de las negociaciones; 3. Curso de las negociaciones.- III. Estructura. 1. Instancias decisoria y ejecutiva; 2. Grupos de Negociación; 3. Otras entidades.- IV. Ejes de negociación. 1. Ejes generales; 2. Acuerdos básicos y plurilaterales; 3. OMC, acuerdos (sub) regionales y regionalismo abierto.- V. A modo de colofón.-

* Maestrando en Integración Latinoamericana, Instituto de Integración Latinoamericana, Universidad Nacional de La Plata.



I. Introducción

Las transformaciones acaecidas en el escenario internacional en el decenio de 1980 –auge de la globalización y el liberalismo– provocaron giros de adaptación en las políticas nacionales e influyeron a su vez en el panorama de la integración regional. Las políticas de apertura, iniciadas unilateralmente por los países en el ámbito interno, revirtieron en los esquemas de integración de los que formaban parte. En ese marco, la inserción en el sistema económico mundial se constituyó en el objetivo preponderante de países y esquemas.

En el decenio de 1990 se inició una nueva etapa en el proceso de integración americana. En tal sentido, fueron determinantes los cambios que tuvieron lugar en los planos nacional, regional y mundial, y la consecuente interacción entre ellos.

En esa década los esquemas de integración existentes se reestructuraron. Así sucedió en el Mercado Común Centroamericano, la Comunidad del Caribe, y el Pacto Andino devino Comunidad Andina. Asimismo se configuraron, conforme a los nuevos paradigmas –políticas liberales y metas de inserción en los mercados internacionales–, el MERCOSUR (1991), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, NAFTA en sus siglas en inglés; Canadá, Estados Unidos, México; 1994) y el Grupo de los Tres (Colombia, México, Venezuela; 1994). Por su parte, la OMC (Organización Mundial de Comercio) inició en 1995 su actuación como foro de debate de las relaciones multilaterales. En cuanto a la CEPAL, elaboró el concepto de regionalismo abierto.

Con alcance continental, la propuesta de constituir una zona de libre comercio de Alaska a Tierra del Fuego la efectuó en Washington en junio de 1990 el entonces presidente George Bush, que la denominó Iniciativa para las Américas. En ella estaban expuestas metas y sólo esbozos de acción con una referencia genérica a la integración. El plan se asentaba en tres pilares: acuerdos de libre comercio, aumento de las inversiones y alivio de la carga de la deuda. Se anunciaba que Estados Unidos estaba preparado para entrar en acuerdos de libre comercio con otros mercados de América Latina y el Caribe. Se señalaba que el objetivo último era un sistema de libre comercio que vinculara a América del Norte, Central y del Sur y el establecimiento en el continente, con socios iguales, de una zona de libre comercio. La oferta estadounidense no superó esa condición ya que no se encararon medidas tendientes a concretarla.

Cuatro años después, el presidente Bill Clinton retomó la idea expuesta por su antecesor en el cargo. A tal fin convocó en diciembre de 1994 a una reunión cumbre en Miami. En ese momento, el pensamiento único y el sistema económico único ya estaban impuestos. La proclama es que el mercado y el comercio son los impulsores del crecimiento. Concomitantemente, Estados retraídos son los espectadores de una omnipresente globalización. Es en este marco que se celebra la cumbre de Miami.

II. Negociaciones



En este punto cabe señalar que desde el lanzamiento en 1994 de la propuesta ALCA (Acuerdo de Libre Comercio de las Américas), transcurrieron cuatro años hasta la finalización de la etapa preparatoria. En 1998 se inicia formalmente el curso de las negociaciones propiamente dichas.

1. Etapa preparatoria

Treinta y cuatro “Jefes de Estado y de Gobierno elegidos de las Américas”¹ fueron convocados a participar en diciembre de 1994 en una Reunión Cumbre en Miami. Al finalizar el encuentro se aprobó una declaración de principios y un plan de acción. La primera se refería a preservar y fortalecer la comunidad de democracias de las Américas, promover la prosperidad mediante la integración económica y el libre comercio, erradicar la pobreza y la discriminación en el continente, garantizar el desarrollo sostenible y conservar el medio ambiente. De modo genérico se resolvió que las negociaciones habrían de concluir, a más tardar, en el año 2005.

En cuanto al Plan de Acción, amén de desarrollar los puntos de la Declaración de Principios, señalaba el compromiso de procurar “la integración económica y el libre comercio en el hemisferio”. En expresa referencia a la OMC –que iniciaría su actividad el 1º de enero de 1995– se afirmaba el respaldo a las negociaciones multilaterales y a “los acuerdos bilaterales y subregionales y otros arreglos comerciales que sean compatibles con las disposiciones del GATT/OMC y que no levanten barreras a otras naciones”. Al reconocer los logros de los países del continente respecto de la liberalización del comercio y la integración subregional, se los señalaba como factores claves para el desarrollo sostenible. Se instaba a evitar las restricciones encubiertas al comercio de acuerdo con el GATT/OMC y otras obligaciones internacionales.

Por su parte en la Agenda de Acción Inmediata se instruía a los ministros responsables del comercio a adoptar los pasos concretos iniciales para lograr el ALCA. En tal sentido también se encomendaba a la Comisión Especial de Comercio de la OEA, con el apoyo del BID (Banco Interamericano de Desarrollo) y la CEPAL –Comité Tripartito– a asistir en la sistematización de datos y estudio de los arreglos de integración del hemisferio con la inclusión de descripciones comparativas de los derechos y las obligaciones contenidos en dichos acuerdos. Se procuraba determinar la respectivas áreas de coincidencia y divergencia para “mejorar las disciplinas entre ellos y hacerlos más parecidos”.

Se fijaba la realización de reuniones de ministros responsables de comercio en junio de 1995 y marzo de 1996.

Tal como estaba previsto en el Plan de Acción, en junio de 1995 se llevó a cabo la Primera Reunión de Ministros de Comercio en Denver. En ella se presentó un programa inicial de trabajo para preparar las negociaciones del ALCA. En dicha zona se deberían eliminar progresivamente las barreras al comercio y la inversión. Se reiteró como fecha de conclusión de las negociaciones el año 2005.

¹ Asistieron los Jefes de Estado y de Gobierno de Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Suriname, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela, países todos miembros de la OEA. Cuba, aunque miembro de la OEA, por resolución de la Octava Reunión de Consulta de Ministros de Relaciones Exteriores (1962) ha sido suspendida de participar en las actividades de esta Organización. Por tal motivo tampoco toma parte en las negociaciones del ALCA.



Se determinó que el ALCA se basaría en los acuerdos subregionales y bilaterales existentes para ampliar y profundizar la integración continental y hacer a esos acuerdos más parecidos. Se preveía asegurar la congruencia plena del ALCA con las disposiciones del acuerdo de la OMC, conferirle un alcance equilibrado e integral y asumir un compromiso global con obligaciones y derechos mutuos. Se reconocían expresamente las diferencias en los niveles de desarrollo y el tamaño de las economías de los países participantes, lo que requería la búsqueda activa de los medios para facilitar la integración de esas economías y aumentar su nivel de desarrollo.

Para dar curso a las negociaciones, se establecieron Grupos de Trabajo en las áreas de acceso a mercados, procedimientos aduaneros y reglas de origen, inversión, normas y barreras técnicas al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias; subsidios, antidumping y derechos compensatorios; y economías más pequeñas. Se designaron los coordinadores de los Grupos de Trabajo, en los que podían participar todos los países.

En marzo de 1996 en Cartagena tuvo lugar la Segunda Reunión de Ministros de Comercio. Para ampliar y profundizar la integración económica hemisférica, en la Declaración Ministerial se reiteraba que el ALCA se alcanzaría sobre la base de los acuerdos subregionales y bilaterales existentes para hacerlos más parecidos. La plena congruencia con las disposiciones de la OMC se vinculaba en especial con el artículo XXIV del GATT 1994 y su Entendimiento en la Ronda Uruguay (relativos a zonas de libre comercio y uniones aduaneras), y el artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). Asimismo se crearon nuevos Grupos de Trabajo en las áreas de compras del sector público, derechos de propiedad intelectual, servicios y políticas de competencia.

En el Anexo I de la citada Declaración se fijaron los términos de referencia para la realización de tareas de estos nuevos Grupos de Trabajo. Se solicitaba al Comité Tripartito proseguir con su apoyo analítico y de asistencia técnica a los Grupos de Trabajo.

La Tercera Reunión de Ministros de Comercio se llevó a cabo en Belo Horizonte, Brasil, en mayo de 1997. La Declaración respectiva sostiene que existe un “significativo grado de convergencia sobre [los siguientes] principios y temas claves”:

- el consenso como principio fundamental en las tomas de decisiones, con el fin de preservar y promover los intereses esenciales de todos los países participantes de manera equilibrada y comprensiva;
- el resultado de las negociaciones del ALCA se concretará en un compromiso único (*single undertaking*) que incorpore los derechos y las obligaciones que se acuerden mutuamente (véase el punto IV.2);
- la coexistencia del ALCA con los acuerdos bilaterales y subregionales en la medida en que tales acuerdos no estén cubiertos o excedan los derechos y las obligaciones del ALCA;
- la congruencia del ALCA con los acuerdos de la OMC;
- la posibilidad de los países de negociar y adherir al ALCA individualmente o como miembros de un grupo de integración subregional que negocie como unidad;
- el reconocimiento de la especial atención a las necesidades, condiciones económicas y oportunidades de las economías más pequeñas, para asegurar su plena participación en el proceso;



- la necesidad de establecer una secretaría administrativa temporal para apoyar las negociaciones (se indican las pautas conforme a las cuales será constituida y desarrollará su labor);
- el año 2005 como fecha de conclusión de las negociaciones.

Se crea el Grupo de Trabajo sobre solución de controversias y se fijan los términos de referencia para el cumplimiento de su cometido.

En la Cuarta Reunión de Ministros de Comercio (San José, Costa Rica; marzo de 1998) al examinar los resultados de los trabajos preparatorios para negociar el ALCA, se decidió recomendar a los Jefes de Estado y Gobierno el inicio de las negociaciones conforme a los objetivos, principios, estructuras y demás decisiones que contiene la Declaración Conjunta emitida al finalizar el encuentro, coincidentes con el contenido de lo acordado en la Reunión de Belo Horizonte.

Asimismo se establece la estructura y organización de las negociaciones. Se afirma que la estructura es flexible y puede modificarse en el curso del proceso de acuerdo con los requerimientos de la negociación. Los Ministros de Comercio quedan encargados de supervisar en última instancia las negociaciones. Para ello se reunirán, por lo menos, una vez cada dieciocho meses, y les compete establecer el Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) a nivel de Viceministros de Comercio. Asimismo, se establecieron nueve Grupos de Negociación.

2. Lanzamiento de las negociaciones

Fue en la Segunda Reunión Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno (Santiago de Chile, abril de 1998) que, conforme a la recomendación ministerial de San José, se decidió el lanzamiento de las negociaciones del ALCA.

Se convino que el acuerdo del ALCA sería equilibrado, amplio y congruente con la OMC y que constituiría un compromiso único. Asimismo se reafirmó la necesidad de llevar a cabo un proceso de negociación transparente, considerar las diferencias de nivel de desarrollo y tamaño de las economías para facilitar la participación plena de todos los países participantes. Se señaló que el avance de las negociaciones estaba destinado a elevar el nivel de vida y mejorar las condiciones de trabajo de los pueblos de las Américas, y proteger el medio ambiente.

La estructura y organización de las negociaciones, tal como fue decidida en San José, fue aprobada en esta Reunión Cumbre (véase el punto III).

3. Curso de las negociaciones

En la Quinta Reunión Ministerial realizada en Toronto en noviembre de 1999, los Ministros de Comercio instruyeron a los Grupos de Negociación a elaborar un borrador del texto del Acuerdo sobre la base de los capítulos respectivos elaborados por dichos Grupos, a ser presentado en la



reunión siguiente. También se acordaron medidas de facilitación de negocios destinadas a favorecer el intercambio comercial en el continente. El trabajo inicial se concentró en el área de procedimientos aduaneros y se insistió en la necesidad de dar transparencia a todo el proceso. Asimismo, se creó el Subcomité sobre Presupuesto y Administración.

En cuanto a la Sexta Reunión de Ministros de Comercio (Buenos Aires, abril de 2001) cabe señalar algunas decisiones importantes adoptadas en la oportunidad. Los ministros recibieron de los Grupos de Negociación los capítulos del borrador del texto del ALCA. Por su parte el CNC recibió instrucciones para elaborar una segunda versión depurada del mayor número de divergencias existentes y que contendría los aportes de los Grupos de Negociación a lo que se agregaría los aspectos generales e institucionales.

Se creó el Comité Técnico de Asuntos Institucionales (CTI), para considerar la estructura general del Acuerdo. Con el objetivo de afianzar los contactos con la sociedad civil, se indicó al Comité de Representantes Gubernamentales sobre Participación de la Sociedad Civil propiciar una comunicación sostenida con ella para proporcionarle una visión del desarrollo de las negociaciones y tomar en consideración los aportes de los diversos sectores sociales. Asimismo se reiteró la importancia de prestar asistencia a las economías más pequeñas para asegurar su participación en el ALCA.

A continuación se celebró la Tercera Reunión Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno (Québec, abril de 2001). En ese encuentro renovaron su compromiso con la integración hemisférica y aprobaron un plan de acción para fortalecer la democracia, impulsar la prosperidad y desarrollar el potencial humano. Entre las instrucciones destinadas a los Ministros de Comercio cabe señalar la referida a la fecha para la concreción de las negociaciones –a más tardar en enero de 2005–, de modo que el acuerdo entrara en vigencia lo más pronto posible y no después de diciembre de 2005.

Para aumentar la transparencia del proceso se decidió difundir el borrador del Acuerdo, y para ello ponerlo a disposición del público en el sitio oficial del ALCA.

La Séptima Reunión Ministerial tuvo lugar en noviembre de 2002 en Quito. Amén de examinar los avances de la negociación, el objetivo era fijar directrices para la próxima etapa de ellas, reiterando las fechas precedentemente citadas. Se insistió en que las negociaciones tomarían en cuenta la agenda social y económica contenidas en las Declaraciones y Planes de Acción de las Reuniones Cumbres de Miami, Santiago y Québec, a fin de “contribuir a elevar los niveles de vida, incrementar el empleo, mejorar las condiciones laborales de los pueblos de las Américas, mejorar los niveles de salud y educación, y proteger mejor el medio ambiente”.

Como algunos de los logros alcanzados a este momento, se acreditaron:

- el trabajo del CTI, que de modo preliminar delineó los aspectos generales e institucionales del futuro acuerdo del ALCA;
- el comienzo de las negociaciones de acceso a mercados para bienes agrícolas y no agrícolas, servicios, inversión y compras del sector público;
- la aprobación de los métodos y las modalidades de negociaciones relativas a la etapa siguiente del proceso;



-
- la fijación del calendario para el intercambio de ofertas de acceso a mercados;
 - la definición de las modalidades sobre notificación del arancel base;
 - la aprobación de las pautas o los lineamientos para el tratamiento de las diferencias de niveles de desarrollo;
 - el Programa de Cooperación Hemisférica (PCH).

Respecto de este Programa, incorporado como Anexo de la Declaración de Quito, sus objetivos son, entre otros:

- fortalecer la capacidad de los países para implementar y participar plenamente en el ALCA;
- asistir a los países para afrontar y superar eficazmente los desafíos y aprovechar al máximo los beneficios asociados a la liberalización comercial del ALCA;
- promover una mayor interrelación entre los objetivos y requisitos del desarrollo con los de la apertura comercial;
- complementar los programas multilaterales, subregionales y nacionales vigentes y futuros.

La administración del PCH se encarga al Grupo Consultivo sobre Economías Más Pequeñas. Le corresponde asignar la ejecución efectiva y transparente del Programa y supervisar y evaluar su avance. Por su parte, el Comité Tripartito asume la coordinación de las actividades y presentará los informes respectivos al grupo consultivo citado.

Conforme al reiterado compromiso de asegurar la transparencia del proceso, se acordó la difusión del segundo borrador del futuro acuerdo. También se instruyó a los Grupos de Negociación y al CTI a presentar una versión revisada de los capítulos al CNC.

Para el último período de negociaciones –de noviembre de 2002 a enero de 2005– se convocó a dos Reuniones de Ministros de Comercio: una, en el cuarto trimestre de 2003 en Miami, y en 2004 en Brasil.

Asimismo se decidió una suspensión temporal de las actividades del Comité Conjunto de Expertos Gubernamentales del Sector Público y Privado sobre Comercio Electrónico, con autorización al CNC de reactivarlo cuando lo considere necesario.

La Octava Reunión de Ministros de Comercio (Miami, noviembre de 2003) tuvo por finalidad proporcionar orientación para la fase final de las negociaciones. En tal sentido, la Declaración emitida reconoce “que se necesita flexibilidad para tomar en cuenta las necesidades y sensibilidades de todos los socios del ALCA”. Los ministros se manifiestan consecuentes con el objetivo de las negociaciones de alcanzar un acuerdo equilibrado que en razón de las diferencias de los niveles de desarrollo y tamaño de las economías del continente incorpore varias disposiciones y mecanismos. Por ello se reconoce que los países pueden asumir diferentes niveles de compromiso. En primer lugar, se procurará desarrollar un conjunto común y equilibrado de derechos y obligaciones, aplicables a todos los países. Este conjunto común contendrá disposiciones sobre las siguientes áreas –que corresponden a los respectivos grupos de negociación–: acceso a mercados, agricultura, servicios, inversiones, compras del sector público, propiedad intelectual, políticas de competencia; subsidios, antidumping y derechos compensatorio, y solución de controversias. También las partes que así lo decidan pueden acordar beneficios y



obligaciones adicionales. Como posible línea de acción para estos países se menciona la realización de negociaciones plurilaterales dentro del ALCA, para definir las obligaciones en las respectivas áreas. Se considera que tal encuadre permitirá un adecuado equilibrio de derechos y obligaciones, mediante el cual los países recibirán los beneficios derivados de sus compromisos en el ALCA.

La cuestión de las diferencias de niveles de desarrollo y tamaño de las economías da lugar al compromiso de establecer mecanismos destinados a complementar y mejorar las medidas que aborden esas asimetrías. Estas medidas incluirán, aunque no se limitarán a ello, asistencia técnica y medidas de transición, incluida la aplicación de períodos más largos de cumplimiento de las obligaciones. Se estudia la posibilidad de establecer un comité permanente sobre la aplicación del tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías, para formar parte de la institucionalidad del ALCA. Asimismo, se afirmó el interés en crear un comité consultivo de la sociedad civil dentro de la institucionalidad del ALCA junto con la entrada en vigencia del acuerdo que se suscriba.

Además de poner a disposición del público el tercer borrador del texto del Acuerdo, se instruye al CTI a presentar al CNC un nuevo borrador.

III. Estructura

Tal como los ministros recomendaron en San José a los Jefes de Estado y de Gobierno, estos decidieron en Santiago dar curso a la iniciación de las negociaciones y configurar la estructura del ALCA, que es la que se describe a continuación.

1. Instancias decisoria y ejecutiva

La instancia máxima de las negociaciones son las Reuniones Cumbres de los treinta y cuatro Jefes de Estado y de Gobierno. Se llevaron a cabo tres encuentros (Miami, diciembre de 1994; Santiago de Chile, abril de 1998 y Québec, abril de 2001): en el primero tuvo lugar el lanzamiento del proceso del ALCA; en el segundo el de las negociaciones, y en el tercero se inicia la discusión de los textos preliminares. De estas Reuniones Cumbres dependen las que efectúan los Ministros de Comercio, cuyos encuentros se celebran cada dieciocho meses.

Por su parte, el Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), órgano ejecutivo, que está constituido a nivel de Viceministros de Comercio, tendrá un presidente y un vicepresidente.

Respecto de la presidencia de todo el proceso del ALCA rotará entre los países al finalizar cada reunión ministerial. El país que ejerza la presidencia será la sede de las reuniones ministeriales y también presidirá el CNC. La rotación de la presidencia se estableció del modo siguiente:

Presidencia	Canadá	Argentina	Ecuador	Copresidencia
-------------	--------	-----------	---------	---------------



Vicepresidencia	Argentina	Ecuador	Chile	Brasil – Estados Unidos
Período	1/05/1998 31/10/1999	1/11/1999 30/04/2001	1/01/2001 31/10/2002	1/11/2002 hasta la conclusión de las negociaciones

El último período de copresidencia de Brasil-Estados Unidos se extenderá hasta la finalización de las negociaciones y se llevarán a cabo, por lo menos, dos reuniones de Ministros de Comercio, una en cada uno de esos países. La primera de ellas, la octava, ya tuvo lugar en Miami en noviembre de 2003.

Al CNC le compete decidir sobre la estructura general del Acuerdo y los asuntos institucionales. También le cabe la responsabilidad de asegurar la participación de todos los países en el proceso del ALCA y en particular que las preocupaciones de las economías y las relaciones con los países con distintos niveles de desarrollo se traten en cada uno de los Grupos de Negociación. El CNC se deberá reunir tantas veces como sea necesario y por lo menos dos veces al año.

Puede adoptar la decisión de disolver o establecer o unir grupos, y los Grupos de Negociación a su vez pueden establecer grupos de trabajo ad hoc.

2. Grupos de Negociación

Del CNC dependen los nueve Grupos de Negociación (número al que quedaron reducidos los doce Grupos de Trabajo de la etapa preparatoria, a partir de la reunión de San José de Costa Rica). Tienen competencia en las siguientes áreas:

- acceso a mercados;
- inversión;
- servicios;
- compras del sector público;
- agricultura;
- derechos de propiedad intelectual;
- subsidios, antidumping y derechos compensatorios;
- política de competencia;
- solución de controversias.

El CNC es el encargado de guiar el trabajo de dichos Grupos y seleccionar el presidente y vicepresidente de cada uno de ellos, en consideración a la necesidad de mantener el equilibrio geográfico entre los países.



El trabajo de los diferentes Grupos puede estar interrelacionado. Tal sería el caso de agricultura y acceso a mercados, servicios e inversión, políticas de competencia y subsidios, antidumping y derechos compensatorios, entre otros. Es el CNC el que identificará los vínculos y determinará los procedimientos para la efectiva y oportuna coordinación.

3. Otras entidades

Las denominadas entidades del ALCA, todas dependientes del CNC, son las que se detallan a continuación:

- *Grupo Consultivo sobre Economías Más Pequeñas.* Está abierto a todos los países del ALCA y reportará al CNC. Le compete seguir el proceso del ALCA, evaluando las inquietudes y los intereses de las economías más pequeñas, y hace las recomendaciones pertinentes al CNC.
- *Comité de Representantes Gubernamentales de la Sociedad Civil.* Abierto a todos los países miembros, recibe para su análisis y consideración las inquietudes y los puntos de vista de diversos sectores: empresariales, productivo, laboral, ambientalista, académico, entre otros. De este modo, se procura incorporar el principio de transparencia en las negociaciones y facilitar la participación constructiva de diversos sectores de la sociedad.
- *Comité de Expertos del Sector Público y Privado sobre Comercio Electrónico.* Se constituye en razón de la expansión de esta actividad y para aumentar y ampliar los beneficios del mercado electrónico. En la Séptima Reunión de Ministros de Comercio se decidió la interrupción de sus actividades, con autorización al CNC de reactivarlo cuando lo estime necesario.
- *Comité Técnico de Asuntos Institucionales.* La decisión de crearlo se adoptó en la Sexta Reunión de Ministros de Comercio (Buenos Aires, abril de 2001). Depende del CNC, cuya presidencia ejerce la vicepresidencia de este Comité Técnico. Le compete elaborar una propuesta de la estructura general del ALCA. Tal propuesta debe contener el texto y recomendaciones sobre asuntos sustantivos:
 - ✓ disposiciones generales: preámbulo, propósitos y objetivos del Acuerdo; principios y excepciones; alcance y cobertura de las obligaciones; relación con los Estados federales o unitarios; relación del ALCA con los acuerdos de la OMC y con otros acuerdos regionales de integración;
 - ✓ transparencia;
 - ✓ costos de implementación del acuerdo;
 - ✓ disposiciones transitorias y disposiciones finales.

La mencionada propuesta de estructura deberá contener recomendaciones sobre las instituciones necesarias para la ejecución del acuerdo en cuanto a:

- ✓ instancia política, a cargo de la dirección política del proceso;
- ✓ instancia ejecutiva, encargada de supervisar el desarrollo del proceso;
- ✓ instancia técnica, de la que formarán parte los comités técnicos competentes para supervisar la implementación de los distintos capítulos del ALCA.



- **Secretaría Administrativa.** Completa la estructura de las negociaciones. Presta apoyo administrativo, operativo y logístico, y es supervisada por el órgano ejecutivo. Además de mantener la documentación oficial publica y distribuye los documentos respectivos.

Tres instituciones –la OEA, el BID y la CEPAL– constituyen el Comité Tripartito que presta apoyo analítico, técnico y financiero al proceso, y mantienen el sitio electrónico del ALCA. Asimismo, prestan asistencia técnica en temas relacionados con el ALCA, en especial a las economías más pequeñas del hemisferio.

IV. Ejes de negociación

Al seguir el curso de las negociaciones resulta evidente que se desenvuelven en torno a determinados ejes. Dichos ejes –marco de las tratativas– constituyen el sustrato determinante de las características del acuerdo que finalmente se suscriba.

A continuación se enumeran algunos de ellos, para seguir con el cambio que significó la Octava Reunión Ministerial (Miami, 20/11/2003) respecto del compromiso único y comentar a los tres especialmente vinculados con las interrelaciones propias del ámbito de la integración.

1. Ejes generales

- **Consenso.** Se lo establece como el principio fundamental de la toma de decisiones en el proceso del ALCA y el logro de un acuerdo equilibrado y comprensivo.

- **Nivel de desarrollo y tamaño de las economías.** Por cierto que entre los 34 países que negocian el ALCA las asimetrías son evidentes. La propuesta de una zona de libre comercio partió de Estados Unidos, una potencia económica mundial. En un *ranking* de grandes trazos, a cierta distancia, el segundo lugar le corresponde a Canadá;² luego se ubican algunos países latinoamericanos –Brasil, México y Argentina– seguidos de otros sudamericanos de menor desarrollo económico y, por último, los centroamericanos y caribeños (véase cuadro 1).

El diferente nivel de desarrollo y tamaño de las economías es otro factor en consideración en el curso de las negociaciones repetidamente mencionado en los documentos respectivos.

El Grupo Consultivo sobre Economías Más Pequeñas forma parte de la estructura de las negociaciones como una de sus entidades. El compromiso de crear oportunidades para ellas y elevar su nivel de desarrollo se concretó en la aprobación del Programa de Cooperación Hemisférica (Séptima Reunión de Ministros de Comercio, Quito, 1-11-2002). De este modo se procura asegurar la plena participación de esas economías en la construcción y los beneficios resultantes del futuro acuerdo.

² Canadá y Estados Unidos forman parte del G-7 (Grupo de los Siete) que reúne a los países más desarrollados del mundo.



Si el reconocimiento de la diferencia de niveles de desarrollo y tamaño de las economías –evidencia insoslayable–, la labor del Grupo y la aplicación del Programa cumplirán con el propósito de reducir heterogeneidades, y en tal sentido constituyen un soporte suficiente que trasciende el plano retórico para producir efectos en el real, es un interrogante con mucho asidero. Alcanzar un punto de equilibrio –no de imposible igualdad entre notoriamente desiguales, en especial en relación con el principal actor económico– depende en última instancia del tratamiento que el acuerdo dé a cuestiones como el acceso a mercados, subsidios, inversiones, servicios, compras gubernamentales, entre otras.

- *Transparencia.* En el Plan de Acción de la primera Reunión Cumbre se promueve el fortalecimiento de la sociedad y la participación comunitaria. Se aclara que la sociedad civil significa la inclusión del sector privado, el sector laboral, los partidos políticos, los académicos y otros actores y organizaciones no gubernamentales que “infunden profundidad y permanencia a la democracia”.

Sobre esta participación y la difusión de las fases del proceso se asienta la transparencia. En tal sentido, el concepto de transparencia se repite en los documentos que consignan el avance de las negociaciones. Además, integra la estructura de las negociaciones el Comité de Representantes Gubernamentales sobre Participación de la Sociedad Civil. Otra contribución es la difusión de los tres borradores del acuerdo, al ser puestos a disposición del público en el sitio oficial del ALCA: el primer borrador el 3 de julio de 2001, después de la Reunión Cumbre de Québec; el segundo el 1º de noviembre de 2002, cuando concluyó la Reunión Ministerial de Quito, y el tercero el 20 de noviembre de 2003, al terminar el encuentro de Ministros de Comercio, en Miami.

- *Conclusión de las negociaciones.* Se fijó enero de 2005 como fecha de finalización de las negociaciones y diciembre de 2005 como el plazo para la entrada en vigencia del acuerdo que se suscriba. A partir de la Tercera Reunión Cumbre (Québec, 22/4/2001), oportunidad en que se determinaron las fechas precedentemente citadas, Venezuela reitera su reserva respecto de la entrada en vigor del ALCA (véase recuadro).

2. Acuerdos básico y plurilaterales

Del compromiso único... Respecto de este eje de negociación, resulta de interés señalar el desdoblamiento que sufrió la idea primigenia de asumir un compromiso único. En todas las reuniones –cumbres y ministeriales– se propiciaba alcanzar como resultado de las negociaciones un compromiso único comprensivo de todos los derechos y las obligaciones que acuerden mutuamente los países miembros.

... a la flexibilidad. En la declaración aprobada en la Octava Reunión de Ministros de Comercio (Miami, 20-11-2003) se expresa que “el objetivo de las negociaciones debe ser un acuerdo equilibrado que aborde la cuestión de las diferencias de niveles de desarrollo y tamaño de las economías del Hemisferio mediante varias disposiciones y mecanismos”. Esto implica incorporar la requerida “flexibilidad para tomar en cuenta las necesidades y sensibilidades de todos los



socios del ALCA". Por ello se admite que los países pueden asumir diferentes niveles de compromiso. Por cierto, la pauta del compromiso único ha sido abandonada.

Ahora, el núcleo consistirá en establecer un conjunto común de derechos y obligaciones, aplicables a todos los países respecto de las nueve áreas de negociación a cargo de los Grupos respectivos. Los países que así lo decidan pueden acordar beneficios y obligaciones adicionales mediante la indicada como posible línea de acción: efectuar negociaciones plurilaterales para definir en cada área el desarrollo de disciplinas de liberalización adicionales.

Este formato es similar al adoptado por el OMC. El Acuerdo de Marrakech –suscripto el 15 de abril de 1994, por el que se establece la OMC– reconoce los acuerdos comerciales multilaterales, vinculantes para todos sus miembros, y los plurilaterales (incorporados como Anexo 4 al acuerdo madre), sólo obligatorios para los que los hayan aceptado (art. II). Estos últimos regulan materias totalmente diferentes de los primeros.³

Conforme al nuevo criterio, es condición *sine qua non* aceptar el conjunto de obligaciones comunes para adquirir la calidad de miembro de la zona de libre comercio. La otra instancia de mayor compromiso está reservada a los países dispuestos a concertar convenios plurilaterales (e inclusive bilaterales) para asumir obligaciones y obtener beneficios adicionales. Tales negociaciones han de tener lugar en el ámbito del ALCA. Lo que requiere ser definido es el punto de articulación entre ambos niveles de compromiso.

Sin duda sólo un cuidadoso ejercicio de evaluación y una destacable aptitud negociadora ayudarán a los países a determinar en qué áreas y con qué socios los favorecerá contraer obligaciones más estrictas para conseguir beneficios complementarios.

3. OMC, acuerdos (sub)regionales y regionalismo abierto

El ámbito en que se desenvuelven las negociaciones del ALCA guarda vinculación también con otros tres ejes que interactúan en el complejo escenario de la integración.

-Congruencia con las reglas y disciplinas de la OMC. Esto es coherente con la condición de miembros de ese organismo –uno de los principales foros en los que se debate la liberalización del comercio– de los países participantes en la negociación del ALCA. Por supuesto, es un precepto elemental del derecho cumplir los compromisos asumidos (*pacta sunt servanda*). Pero esta membresía simultánea también permite un juego táctico: apostar a la OMC o al ALCA, según sea la previsibilidad de obtener mayores logros.

Cabe señalar que en Toronto la Declaración Ministerial respectiva (4/11/1999) delimita los alcances de la relación OMC-ALCA al reconocer que ambos procesos están vinculados, pero “insistimos que la negociación del ALCA tiene una meta diferente, que es la creación de un Área

³ Se trata del Acuerdo sobre Contratación Pública, el Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos, el Acuerdo Internacional de la Carne de Bovino y el Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles.



de Libre Comercio de una manera que sea consistente con las disposiciones relevantes de la OMC”.

- *Coexistencia de acuerdos bilaterales y subregionales con el ALCA.* La convivencia es posible en cuanto los derechos y las obligaciones de tales acuerdos no están cubiertos o excedan los derechos y las obligaciones del ALCA. Para negociar y aceptar las obligaciones del ALCA, los países podrán negociar individualmente o como miembros de grupos de integración subregional que negocien como una unidad.

El criterio adoptado, cuyo verdadero alcance es aún impreciso, es una fórmula conciliatoria para avenirse a la realidad. Amén de la multiplicidad de acuerdos bilaterales en el continente existen diversos esquemas de integración.⁴ Ellos son: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Canadá, Estados Unidos y México, 1994); el Grupo de los Tres (Colombia, México y Venezuela, 1994); el Mercado Común Centroamericano (constituido por los cinco países de América Central, 1960); la Comunidad del Caribe (integrada por los países insulares del Caribe a los que se suman Belice, Guyana y Suriname; 1973); la Comunidad Andina (nueva configuración adquirida en 1996 por el reestructurado Pacto Andino –1969–, de la que forman parte Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela); el MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, 1991).

Esta resumida mención de acuerdos⁵ es de todos modos indicativa de la complejidad para alcanzar una coexistencia armoniosa, sobre la base de reglas suficientemente claras para sustentarla.

- *Adhesión al principio de regionalismo abierto.*⁶ Con ello se procura que la conformación del espacio económico ampliado no constituya una fortaleza que imponga barreras al comercio con otros países y que adopte políticas o medidas que afecten adversamente el comercio y la inversión en el continente. De otro modo también se malograría la posibilidad de convertir al bloque en plataforma de inserción en el comercio mundial.

El principio elaborado por la CEPAL de regionalismo abierto también está incorporado en las negociaciones en sus dos vertientes: acuerdos preferenciales de integración y apertura comercial. Se trata de conseguir un área de libre comercio de “economías más abiertas” y para “contribuir a la expansión del comercio mundial... [sin] imponer barreras comerciales adicionales a otros países”. Además, se evitará “en la medida de lo posible la adopción de políticas que afecten negativamente el comercio del hemisferio”.⁷

⁴ En la enumeración que sigue –relativa a zonas de libre comercio y uniones aduaneras, aunque imperfectas– no se incluye a ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), zona de preferencias económicas, por estar ubicada en el nivel más laxo de compromiso integrativo. Son miembros de ALADI Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Fue creada en 1980 como sucesora de ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio). Esta última establecida en 1960, contaba con los mismos miembros de ALADI, a excepción de Cuba que ingresó en ALADI en 1998.

⁵ El entramado de acuerdos bilaterales y (sub)regionales ha recibido la gráfica denominación de *spaghetti bowl*.

⁶ El concepto de regionalismo abierto está expuesto en CEPAL, *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración al servicio de la transformación productiva con equidad*; Santiago de Chile, CEPAL, 1994, págs. 7-19.

⁷ Reunión Ministerial de San José de Costa Rica, 19/3/1998. Estos conceptos se reiteran en los documentos de todas las reuniones.



Este eje, en el que se fundamenta el bloque continental que se constituirá, conjuga las tendencias imperantes en el escenario internacional. Es decir, se alinea con la idea de bloques que, si bien conceden preferencias a sus miembros, no se erigen en agrupamientos cerrados sobre sí mismos. Por el contrario, es una de las metas de este sistema de integración la inserción en los mercados y la articulación con ellos.

V. A modo de colofón

Desde el lanzamiento de la propuesta de constituir una zona de libre comercio ha transcurrido un decenio. La cercanía del cumplimiento del plazo (2005, enero para concluir las negociaciones y diciembre para la entrada en vigencia del acuerdo) parece poner en evidencia que el lapso no ha sido suficiente para sortear algunos obstáculos generados por las disparidades intrínsecas de territorio, población y tamaño de las economías de los participantes. Estas características determinan una categorización muy diversa de los países negociadores. Sin duda, entre ellos sobresale el que ostenta la condición de potencia económica mundial: Estados Unidos.

En el caso específico de los países latinoamericanos y caribeños –individualmente o reunidos en agrupaciones regionales con sus peculiaridades– debido a sus propios rasgos estructurales y su desempeño económico tienen un margen de maniobra restringido. Ampliar ese margen de maniobra puede resultar muy difícil y hasta es contingente, pero operar con lo que efectivamente cuentan es lo asequible. Se lo debería aprovechar para negociar con firmeza, sin dimisiones inequitativas. Por cierto, la participación en el agrupamiento continental implica sopesar intereses nacionales y conjugarlos con los regionales, y también con los hemisféricos.

En realidad se trata de una cuestión central que permea todo el proceso integrativo: sus costos y beneficios. No todos ellos son cuantificables como el volumen de las importaciones y exportaciones, y el consiguiente saldo comercial. Esto es así porque los costos y beneficios de la integración exceden lo que se puede expresar en cifras. El ejemplo clásico –y hasta obvio– es el fortalecimiento del poder de negociación respecto de los países que actúan de modo aislado. Cabe considerar cuál es el peso negociador del MERCOSUR, la CAN, y cuál el de el MERCOSUR y la CAN integrados, e inclusive de un área de libre comercio latinoamericana. Y por qué no, el del ALCA en un mundo donde la tendencia es la conformación de megabloques. Pero en el ALCA el poder de Estados Unidos para hegemonizar el proceso marca los variables –y hasta muy estrechos– límites de acción del resto de los miembros.

Por cierto, existen otros costos ya no derivados de modo directo del proceso de integración sino de la adopción de opciones políticas. En tal sentido, frente a la suscripción de un acuerdo con asociados tan asimétricamente posicionados y evaluado en general como un proyecto hegemónico estadounidense, la determinación de no firmarlo puede aparecer como opción acertada. Participar tiene un costo que se avizora alto. Pero la alternativa difícilmente será del todo gratuita, y los beneficios de mantenerse al margen no parecen incontrastables. Quizá se deberían explorar los réditos de incursionar por el camino más difícil: negociar con flexibilidad y alcanzar una reciprocidad efectiva de concesiones mutuas equivalentes.



Desde el lanzamiento de la propuesta ALCA en 1994, los esquemas de integración latinoamericana no han podido llegar a un grado de profundización que les permitiera evaluar – conforme a las circunstancias– las ventajas innegables de no participar en el ALCA o, en caso contrario, que por estar estrechamente aunados se puedan erigir en interlocutores firmes en la negociación. Menos aún está próximo la posible convergencia de esquemas para constituir un área de libre comercio sudamericana (ALCSA), propuesta lanzada por Brasil en 1993. Y está por cierto más lejana la viabilidad de concretar una idea más audaz: la Comunidad Latinoamericana de Naciones.⁸

No haber alcanzado la necesaria profundización de los esquemas para asegurar su mayor afianzamiento no es una cuestión de falta de perspectiva política. Las dificultades tanto de coyuntura como estructurales que afectan a los países y a los espacios ampliados que componen no han permitido avanzar en tal sentido. El hecho auspicioso son las negociaciones entre la CAN y el MERCOSUR para conformar un área de libre comercio interregional.⁹ Se trata de un paso en la buena dirección no sólo para el agrupamiento que se constituirá en sí mismo. También lo será para afrontar la dificultosa relación de América Latina con el contexto externo que la condiciona y constriñe.

En el caso puntual del ALCA, la zona continental es un gran desafío para América Latina, para la que es vital no convertirse en la pieza hemisférica de una estructura hegemónica mundial y abdicar de un poder de decisión autónomo. Alcanzar tal punto de equilibrio es la tarea a llevar adelante.

Cuadro 1. ALCA: países participantes en la negociación

Países	Población Millones	Superficie miles de km²	Producto Bruto Interno miles de millones, dólares	Producto Bruto Interno per cápita dólares
Argentina	37	2.780	260,3	6.940
Brasil	172	8.547	528,9	3.070
Paraguay	6	407	7,6	1.350
Uruguay	3	176	19,2	5.710
MERCOSUR	218	11.910	816,0	
Bolivia	9	1.099	8,1	950
Colombia	43	1.139	81,6	1.890
Ecuador	13	284	14,0	1.080
Perú	26	1.285	52,2	1.980
Venezuela	25	912	117,2	4.760
CAN	116	4.719	273,1	
Costa Rica	4	51	15,7	4.060
El Salvador	6	21	13,0	2.040
Guatemala	12	109	19,6	1.680
Honduras	7	112	5,9	900
Nicaragua	5	130	2,6 ^(a)	486 ^(a)

⁸ VACCHINO, Juan Mario: "La Cumbre Suramericana y el desarrollo de una utopía", en *Capítulos*, N° 61, SELA, Caracas, enero-abril de 2001.

⁹ Véase Giacalone Rita: "La sombra del ALCA sobre América Latina y las negociaciones entre CAN y MERCOSUR", en Giacalone Rita, editora; *CAN-MERCOSUR a la sombra del ALCA*; Mérida, Editorial Venezolana C.A., 2003.



MCCA	24	423	56,8	
Canadá	31	9.971	681,6	21.930
Estados Unidos	285	9.629	9.780	34.280
México	99	1.958	550,2	5.530
TLCAN	415	21.558	11.011,80	
Antigua y Barbuda	0,070	0,442	0,546	9.410
Bahamas	0,288	14	nd	11.214
Barbados	0,265	0,431	1,804	8.660
Belice	0,204	23	0,652	2.730
Dominica	0,076	0,750	0,228	3.170
Granada	0,100	0,345	0,298	3.450
Guyana	0,775	215	0,561	760
Haití	8	28	3,9	480
Jamaica	3	11	7,3	2.800
Saint Kitts y Nevis	0,043	0,269	0,247	6.420
Santa Lucía	0,150	0,616	0,372	3.946
San Vicente y las Granadinas	0,111	0,390	0,262	2.941
Suriname	0,420	164	nd	1.660
Trinidad y Tobago	1	5	7,8	5.960
CARICOM (*)	14,502	463,243	23,97	
Chile	15	757	70,6	4.590
Panamá	3	76	9,5	3.260
República Dominicana	9	49	19,0	2.230
Otros países	27	882	99,1	
Total ALCA	814,502	39.955,243	12.280,77	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de *2003 World Development Indicators*; Washington, The World Bank, 2003.

(*) A excepción de Haití y Jamaica, el resto de los datos correspondientes a los países miembros de CARICOM pertenecen a *CARICOM Report*, N° 1, Buenos Aires, IDB-INTAL, 2002. El Producto Bruto Interno se extrajo de CEPAL, *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*, 2002.

(a) PBI per capita: Perfil de mercado. Mercado Común Centroamericano. www.sieca.org.gt/ consultado 18/02/04.

nd: no disponible



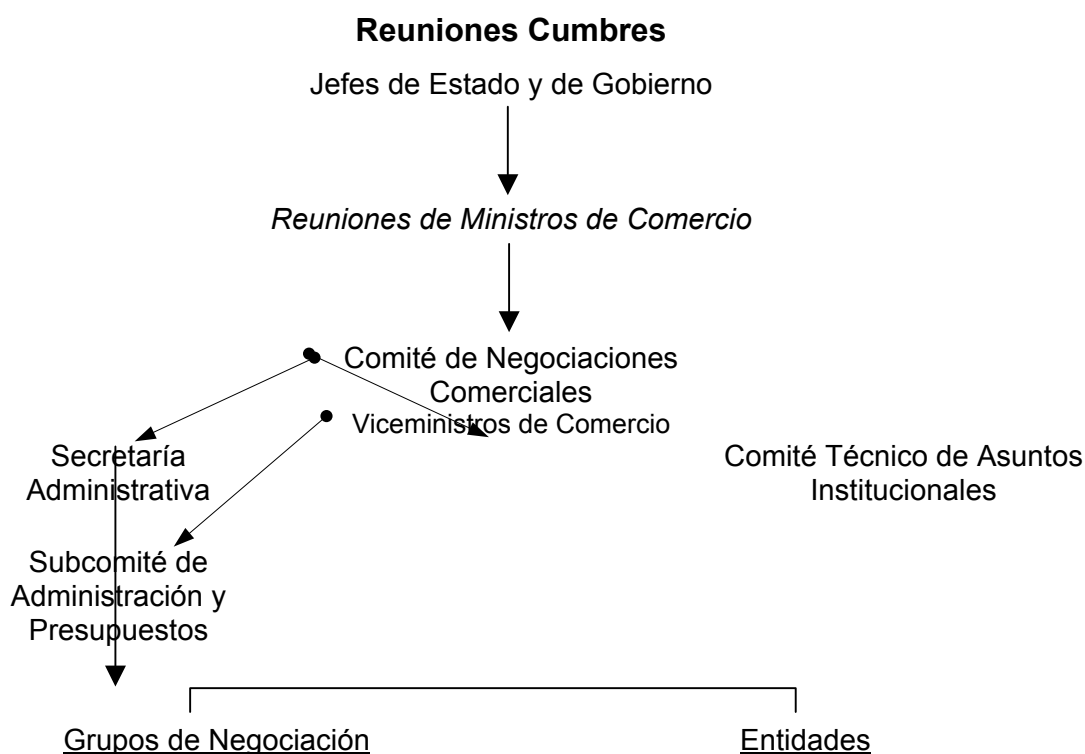
Cuadro 2: Cronología de las negociaciones

1. ETAPA PREPARATORIA Primera Reunión Cumbre Miami, 9-11 de diciembre de 1994	Lanzamiento del proyecto ALCA - Declaración de Principios - Plan de Acción - Agenda de Acción Inmediata
<i>Primera Reunión Ministerial</i> Denver, 30 de junio de 1995	Se presenta un programa inicial de trabajo. Se establecen siete Grupos de Trabajo; se solicita la asistencia del Comité Tripartito (BID-OEA-CEPAL)
<i>Segunda Reunión Ministerial</i> Cartagena, 21 de marzo de 1996	Se establecen otros cuatro Grupos de Trabajo
<i>Tercera Reunión Ministerial</i> Belo Horizonte, 19 de mayo de 1997	Se encarga a los Grupos de Trabajo terminar su labor para la siguiente reunión ministerial; se establece un Grupo de Trabajo más
<i>Cuarta Reunión Ministerial</i> San José de Costa Rica, 19 de marzo de 1998	Se recomienda el lanzamiento de las negociaciones y se dan los lineamientos de su organización y estructura
2. LANZAMIENTO DE LAS NEGOCIACIONES Segunda Reunión Cumbre Santiago de Chile, 18-19 de abril de 1998	Se lanzan las negociaciones conforme a la recomendación ministerial de San José de Costa Rica: se establecen el Comité de Negociaciones Comerciales, los nueve Grupos de Negociación, dos Comités y un Grupo Consultivo
3. CURSO DE LAS NEGOCIACIONES <i>Quinta Reunión Ministerial</i> Toronto, 4 de noviembre de 1999	Se aprueban medidas de facilitación del comercio. Se instruye a los Grupos de Negociación para que redacten un borrador del texto del acuerdo
<i>Sexta Reunión Ministerial</i> Buenos Aires, 7 de abril de 2001	Se crea el Comité Técnico de Asuntos Institucionales. Se recomienda la difusión del borrador del acuerdo
Tercera Reunión Cumbre Québec, 22 de abril de 2001	Se fija como fecha de conclusión de las negociaciones enero de 2005 y de entrada en vigencia del Acuerdo diciembre de 2005. Se da a conocer el primer borrador del acuerdo en el sitio oficial (julio de 2001)
<i>Séptima Reunión Ministerial</i> Quito, 1 de noviembre de 2002	Se fijan directivas para la próxima etapa de las negociaciones. Se establece el Plan de Cooperación Hemisférica. Se indica difundir el segundo borrador del acuerdo



	acuerdo
Octava Reunión Ministerial Miami, 20 de noviembre de 2003	Se determina la concertación de un acuerdo básico de derechos y obligaciones para todos los participantes, y la de acuerdos plurilaterales para los participantes dispuestos a asumir obligaciones y beneficios adicionales Se indica difundir el tercer borrador del acuerdo

Cuadro 3. Estructura de las negociaciones





- Acceso a Mercados
- Inversión
- Servicios
- Compras del Sector Público
- Agricultura
- Derechos de Propiedad Intelectual
- Subsidios, Antidumping y Derechos Compensatorios
- Políticas de Competencia
- Solución de Controversias
- Grupo Consultivo sobre Economías Más Pequeñas
- Comité de Representantes Gubernamentales de las Sociedad Civil
- Comité de Expertos del Sector Público y Privado sobre Comercio Electrónico^a

Comité Tripartito
BID – OEA – CEPAL

Recuadro. De Miami a Monterrey

Del 12 al 13 de enero de 2004 se llevó a cabo en Monterrey, capital del estado de Nuevo León, México, la reunión cumbre extraordinaria convocada por la OEA. Conforme a la Declaración de Nuevo León, suscripta al finalizar el encuentro por los Jefes de Estado y de Gobierno del continente, los temas considerados fueron el crecimiento económico con equidad, el desarrollo social y la gobernabilidad democrática.

¿Cuál es la relación de la Cumbre de Monterrey con las negociaciones del ALCA?

En primer lugar, esta reunión se llevó a cabo en el marco de la OEA, institución que forma parte el Comité Tripartito, entidad que presta apoyo analítico, técnico y financiero en las negociaciones del ALCA. Asimismo, los mandatarios asistentes representan a los países embarcados en el proyecto ALCA. Por otra parte, es inmediatamente posterior a la Reunión Ministerial de Miami (20/11/2003), en la que la idea de compromiso único sustentada hasta entonces fue reemplazada por la doble vía de concertar dos niveles de compromiso: el de un acuerdo básico, obligatorio para todos los miembros, y el de los acuerdos plurilaterales, sólo vinculantes para los países dispuestos a sujetarse a obligaciones más estrictas a cambio de beneficios adicionales.

La otra cuestión ríspida se vincula con la finalización de las negociaciones. En la Reunión Cumbre de Québec se fijó que las negociaciones concluirían en enero de 2005 y la entrada de

^a En la Séptima Reunión de Ministros de Comercio (Quito, 1/1/2002) se decidió la suspensión temporaria de sus actividades.



vigencia del acuerdo en diciembre de ese mismo año. Fue repetida en todo documento relativo a los avances del proceso. Ante la inminencia del cumplimiento del plazo se vuelve más relevante la reserva explícita de Venezuela formulada desde Québec, y se afirman las dudas de otros países de poder concertar un acuerdo en los términos más convenientes en los meses que quedan por delante.

La Reunión de Monterrey recogió de modo limitado dos posiciones diferentes. La declaración de Nuevo León contiene una vaga mención respecto del ALCA. Se atiene a expresar el apoyo de los Jefes de Estado y de Gobierno a la declaración emitida al finalizar la reunión de Miami en noviembre de 2003. Tal apoyo se refiere a la estructura, calendario y conclusión de las negociaciones en los plazos previstos, sin siquiera consignar una sola fecha. El temperamento adoptado resulta de una actitud conciliatoria. Algunos países latinoamericanos –en especial Brasil y Venezuela– se oponían a cualquier mención del ALCA por estimarla una cuestión meramente comercial ajena al encuentro de Monterrey. Estados Unidos consideraba crucial dejar asentadas las fechas precedentemente mencionadas, repetidas con persistencia en el curso de las negociaciones del ALCA. Si bien como fórmula de compromiso y con las restricciones indicadas el párrafo relativo al ALCA logró su inclusión, es de interés transcribir lo expresado por Venezuela. “Venezuela se reserva el párrafo relativo al ALCA, por motivos principistas y diferencias profundas acerca del concepto y la filosofía contenidas en el modelo propuesto, así como por el tratamiento dado a las materias específicas y a los plazos establecidos. Ratificamos nuestro compromiso con la consolidación de un bloque regional y de comercio justo, como base para fortalecer los niveles de integración. Este proceso debe considerar las especificidades culturales, sociales, políticas de cada país; la soberanía y constitucionalidad; el nivel y tamaño de sus economías para garantizar un trato justo.”

Si bien esta reserva corresponde solamente a Venezuela, bien puede expresar la posición de más de un país de América Latina.

Referencias bibliográficas

- ARCEO, Enrique: “Comercio Internacional: el ALCA. Acuerdos, confrontaciones y proyectos de sociedad”, en *Realidad Económica*, N° 200, www.iade.org.ar/RE/articulos, versión electrónica publicada en enero de 2004.
- BLANCO M. Herminio y ZABLUDOVSKY K, Jaime: Alcances y límites de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas, Documento de Trabajo – IECI-01; Buenos Aires, BID-INTAL, abril de 2003.
- BOUZAS, Roberto y DA MOTTA VEIGA, Pedro: “El ALCA tras Miami. Una convergencia y todavía muchas incertidumbres”, en *Serie MERCOSUR*, N° 23; Barcelona, Observatorio de la



- Globalización – Universidad de Barcelona, versión electrónica publicada el 5 de diciembre de 2003.
- BULMER-THOMAS, Víctor: “El área de libre comercio de las Américas” en *Revista de la CEPAL*, número extraordinario, Santiago, CEPAL, octubre de 1998, págs. 243-258.
- CHACON de ALBUQUERQUE, Roberto: “A OMC como uma alternativa à ALCA”, en *Revista de Derecho Internacional y del MERCOSUR*; N° 4; Buenos Aires, La Ley, agosto de 2003, págs. 7-21.
- FERREIRA SIMÕES, Antonio José: *A ALCA no limiar do século XXI, Brasil e EUA na negociação comercial hemisférica*, Documento de Trabajo 9; Buenos Aires, BID-INTAL, mayo de 2002.
- GIACALONE, Rita, editora: *CAN-MERCOSUR a la sombra del ALCA*; Mérida, Editorial Venezolana C.A., 2003.
- GRANADOS, Jaime: *El ALCA y la OMC: Especulaciones en torno a su interacción*; Documento de Trabajo 4; Buenos Aires, BID-INTAL, 1999.
- HORLICK, Gary N. y PALMER, Claire R.: “La negociación de un Area de Libre Comercio de las Américas”, en *Integración y Comercio*, N° 13, año 5; Buenos Aires, BID-INTAL, enero-abril de 2001.
- LIZANO, Eduardo: “Integración regional e integración internacional”, en *Integración y Comercio*, N° 14, año 5; Buenos Aires, INTAL, mayo-agosto de 2001, págs. 117-128.
- RODRÍGUEZ GIAVARINI, Adalberto: *Estudio sobre las condiciones y posibilidades políticas de la integración hemisférica*; Buenos Aires, BID-INTAL, 2003.
- SALAZAR-XIRINACHS, José M. y ROBERT, Marise (compiladores): *Toward Free Trade in the Americas*; Washington, Organization of American States – Brookings Institution Press, 2001.
- VACCHINO, Juan Mario: “La Cumbre Sudamericana y el desarrollo de una utopía”, en *Capítulos*, N° 61; Caracas, SELA, enero-abril 2001.