

MÁS ALLÁ DEL CHAVISMO Y LA OPOSICIÓN: VENEZUELA EN EL PROCESO DEL ALCA Y LA PROPUESTA ALBA

José Briceño Ruiz¹ y Rosalba Linares²

Universidad de Los Andes, Centro de Estudios de Fronteras e Integración (CEFI)

Resumen

Este trabajo tiene como propósito examinar las posibilidades de Venezuela ante la iniciativa hemisférica propuesta por los Estados Unidos, denominada Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA) y la Alternativa Bolivariana para las Américas y el Caribe (ALBA), planteada por Venezuela. El análisis se centra en una evaluación de los posibles impactos y potencialidades del ALCA para el país, así como en desmitificar los presuntos riesgos y costos comerciales negativos. Al respecto, se destacan los temas no comerciales del proyecto que merecen atención, dado que estos son tratados en términos desiguales. Asimismo, se evalúa la propuesta ALBA orientada en repensar el proceso de integración, mediante la construcción de un modelo para alcanzar crecimiento y desarrollo económico y social y combatir la pobreza, la exclusión social, a partir del desarrollo endógeno. Esta propuesta, a pesar de su carga ideológica, merece ser considerada, analizada y discutida en los distintos ámbitos pues, al igual que el ALCA, carece de la consulta de los actores sociales involucrados. En conclusión, se resaltó la necesidad de Venezuela de incluirse en un acuerdo de integración comercial de amplitud regional, que facilite la diversificación de la estructura productiva y promueva la equidad en armonía con el ambiente.

Palabras Claves: ALCA, ALBA, Integración Comercial, Crecimiento, Desarrollo Económico.

BEYOND “CHAVISMO” AND “OPOSICION”: VENEZUELA IN THE FTAA PROCESS AND “ALBA” PROPOSAL

Abstract

This work examines the possibilities of Venezuela in the scenery of continental proposal suggested by the United States denominated Area of Free Commerce for the Americas (FTAA) and the Bolivarian Alternative for the Americas and the Caribbean (ALBA in spanish) raised by Venezuela. The analysis focused on an evaluation of the possible impacts and potentialities of the FTAA for the country. It is also demystifying the presumed risks and negative commercial costs. The noncommercial variables of the project deserved particular attention, due to these subjects are treated in unequal terms. In addition, ALBA is evaluated as a proposal to rethink the integration process, in order to construct a commercial model to reach growth and economic and social development in order to fight poverty, social exclusion, from the endogenous development. This proposal, despite of its ideological load, deserves to be considered, to be analyzed and to be discussed in the different sceneries because ALBA same FTAA proposals are affected by lacks of consultation from the involved social actors. To conclude, Venezuela needs to be involved in a commercial integration agreement of regional scale that facilitates the diversification of the productive structure and promotes the equality in harmony with the environments

¹Abogado, ULA. Magister en Relaciones Internacionales, Universidad de Durham, Inglaterra. DEA en Ciencia Política, Instituto de Estudios Políticos, Aix-en-Provence, Francia. Email: bricenoj@ula.ve

²Geógrafo, PhD en Geografía, Universidad de Nottingham, Inglaterra. Email: rosali@ula.ve

Keywords: FTAA, ALBA, Commercial Integration, Growth, Economic Development

Introducción

Desde el año 1994, cuando por primera vez se reunieron en Miami los Jefes de Estado y de Gobierno de los países americanos, el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), se ha convertido en un tema central de las relaciones entre Estados Unidos y América Latina. Venezuela, una economía mediana en el contexto continental, pero importante proveedor de energía, ha participado en este proceso desde sus inicios: primero en los años del segundo gobierno de Rafael Caldera (1994-1999) y luego con Hugo Chávez Frías. Durante estos 10 años, la posición de nuestro país en relación con el ALCA ha girado del tibio apoyo de la administración Caldera al manifiesto rechazo de Chávez, quien además ha promovido la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA). El objetivo de este ensayo es analizar la conveniencia para Venezuela de ingresar en una zona de libre comercio que incluye a Estados Unidos y buena parte de nuestros principales socios comerciales o, contrariamente, si es más bien recomendable excluirnos de un proceso que, por la presencia de Washington, es sin duda asimétrico y optar por el ALBA.

Esto supone una seria reflexión sobre un tema que es de vital importancia para el país y requiere superar el sesgo político-ideológico que ha caracterizado el debate sobre el tema. Con ello no se está afirmando que se deben excluir las variables políticas, vitales para entender este proceso. Lo que se señala es que el ALCA no puede ser incluido en la lucha gobierno vs oposición, chavismo vs "escuálidos", porque es un asunto demasiado serio que toca el corazón mismo de la economía venezolana. En tal sentido, debe realizarse un debate más serio e inclusivo, en donde se escuchen las voces del sector productivo y la sociedad civil en general.

1. Venezuela en el proceso del ALCA: Impactos, Potencialidades y Costos

1.1. Para evaluar el impacto del ALCA

El economista argentino Roberto Bouzas, ha señalado que los costos y beneficios de la integración con Estados Unidos pueden evaluarse tomando en cuenta tres elementos: 1.) la estructura de incentivos positivos para la integración, 2.) los incentivos negativos o defensivos, 3.) la incertidumbre acerca de los costos del "boleto de entrada" en el caso de futuras adhesiones al acuerdo (Bouzas, 1996) (véase Cuadro 1).

Cuadro 1. Estructura de incentivos para negociar un acuerdo comercial

Incentivos positivos	Incentivos negativos	Boleto de entrada
La heterogénea estructura económica	Costos de exclusión	Costos por ingresar al acuerdo con posterioridad
Patrón de comercio	Cómo evitar los costos de exclusión	
Cercanía al mercado de Estados Unidos		

En el caso de los incentivos positivos, la heterogénea estructura económica, el patrón de comercio exterior y la cercanía al mercado estadounidense crean un perfil de incentivos bastante diverso (Bouzas, 1996). Bouzas reconoce la existencia de cuatro

categorías de países según la importancia y los vínculos con Estados Unidos, lo que se puede observar en el Cuadro 2. Cada una de estas categorías tiene diferentes tipos de incentivos para negociar el ALCA. Los países con un elevado volumen de intercambio comercial con Estados Unidos serían los mayores beneficiarios de un acuerdo de libre comercio hemisférico y los más interesados en negociar. Tal sería el caso de México, los países de América Central y el Caribe. De igual manera, la estructura del comercio por tipo de bienes incide en el interés hacia el ALCA. Por ejemplo, la existencia de medidas proteccionistas en Estados Unidos para ciertas manufacturas, hace atractivo para países como Brasil -afectados en su comercio por tales medidas- un acuerdo comercial que tienda a su disminución (Bouzas, 1996).

Además de los incentivos positivos, también existen incentivos negativos para negociar el ALCA. Esto hace referencia a los costos de exclusión y a cómo evitarlos. Aquellos países con un intercambio comercial considerable con Estados Unidos y con un elevado volumen de inversiones desde este país no aceptarán ser excluidos del ALCA porque tendrían costos demasiado altos que pagar. Como los costos por la discriminación comercial crecen a medida que aumenta el número de miembros del acuerdo preferencial, los costos de exclusión se incrementan aún más para los no participantes, cada vez que el acuerdo se amplía, lo que es un elemento compulsivo para negociar. Si el ALCA llegase a incluir a países latinoamericanos que participan activamente en el comercio intra-regional, este escenario se agravaría, por cuanto las motivaciones defensivas no provendrían solamente de la desmejora en las condiciones de acceso al mercado de Estados Unidos, sino también "del acceso al mercado de países vecinos que pueden ser socios comerciales naturales de los incluidos" (Bouzas, 1996: 99).

Finalmente, la intensidad de las motivaciones defensivas podría influir sobre el boleto de entrada que los excluidos deberán pagar para ingresar al acuerdo hemisférico. Como el valor del boleto de entrada es incierto, puede aumentar en la medida que se incrementen los costos de exclusión para los que se han marginado del acuerdo. Estos costos de exclusión creciente podrían incluso crear incentivos para que los países discriminados pagaran boletos de entrada, simplemente, para comenzar a negociar. Tal situación debilitaría su posición negociadora y podría crear fricciones y resentimientos (Bouzas, 1996).

También es necesario analizar la agenda de negociación del ALCA y en particular cuáles son los temas que actualmente se discuten en cada Grupo Negociador. Esto supone el análisis del ALCA como un nuevo modelo de integración. A pesar de su nombre, el ALCA no es solamente una zona de libre comercio, etapa más sencilla de la integración económica. Además de incluir un programa de desgravación arancelario, el ALCA es un acuerdo que pretende regular el sector comercio, los servicios, las inversiones, la propiedad intelectual, las compras gubernamentales. Muchos de estos aspectos no eran incluidos en los tradicionales proyectos de integración comercialista.

1.2. La incómoda verdad sobre los potenciales costos y beneficios del ALCA

Es necesario comenzar señalando que Venezuela tiene fuertes motivaciones comerciales para negociar el ALCA. El país es un socio natural de Estados Unidos, que constituye el principal destino de sus exportaciones venezolanas, mayoritariamente materias primas.

En el Cuadro 2 se incluyen los principales destinos de las materias primas venezolanas entre los años 1981 y 2000, pudiéndose percibir fácilmente el predominio de Estados Unidos como principal destino.

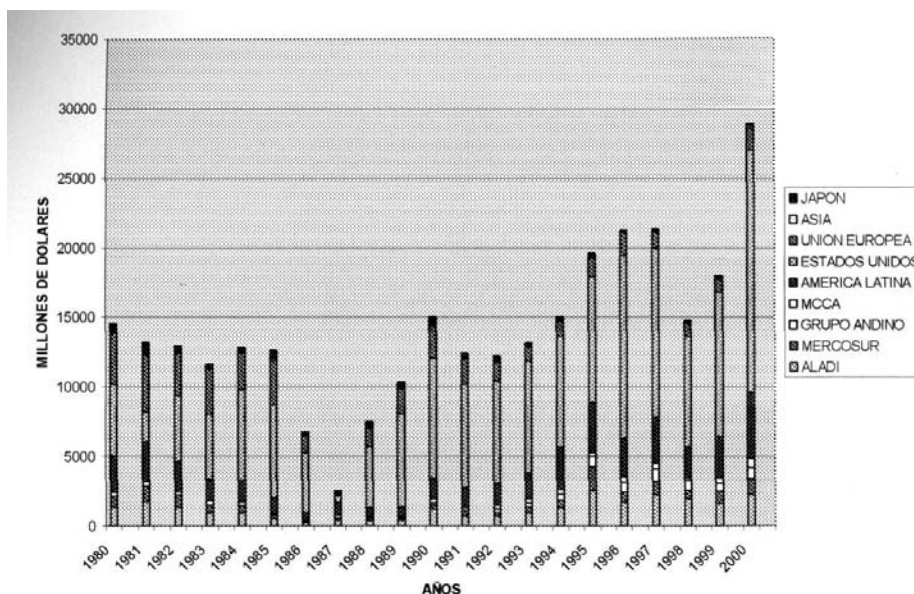
Cuadro 2. Destino de exportaciones venezolanas (materias primas)
En millones de dólares

AÑO	ALADI	MERCOSUR	GRUPO ANDINO	MCCA	AMERICA LATINA	ESTADOS UNIDOS	UNIÓN EUROPEA	ASIA	JAPON
1980	1361	791	286		2614	5186	3590	77	682
1981	1783	1109	333		2825	2179	4034	113	840
1982	1361	873	250		2152	4733	3077	13	514
1983	987	522	279		1581	4629	3232	7	388
1984	961	489	264		1584	6540	2580	9	365
1985	538	253	65		1197	6682	3160	109	671
1986	251	85	75		547	4319	1223	1	270
1987	457	133	202		940	457	115	3	242
1988	392	187	89		637	4413	1341	3	442
1989	416	185	83		678	6698	1794	18	480
1990	1204	294	187	271	1470	8643	2320	151	466
1991	756	390	163	172	1298	7450	1774	18	393
1992	731	263	241	259	1604	7290	1406	86	348
1993	982	363	318	272	1888	7983	1055	44	243
1994	1299	544	462	342	3000	7996	1091	38	258
1995	2611	1641	712	298	3633	8996	1405	26	275
1996	1722	738	688	382	2779	13140	1637	29	132
1997	2258	987	879	398	3275	12181	1126	40	221
1998	1948	622	682	212	2264	7931	923	19	171
1999	1627	889	558	420	2946	10383	924	23	213
2000	2228	1208	784	689	4717	17399	1559	138	227

Fuente: CEPAL. Sobre la base de cifras oficiales.

Nota: Los totales no pueden coincidir con los registrados en la balanza de pagos y en los cuadros de comercio exterior clasificados por tipos de productos, por corresponder a distintas fuentes estadísticas. A partir de 1988 incluye a Cuba.

Gráfico 1. Venezuela Destino Exportaciones Primarios



Fuente: CEPAL. Sobre la base de cifras oficiales.

Si se analiza el panorama del destino de las exportaciones de manufacturas la situación cambia de forma sustancial, pues Estados Unidos deja de ser el destino principal. En el Cuadro 3 se observa que, desde mediados de los años ochenta, América Latina se ha convertido en el destino principal de las exportaciones venezolanas de manufacturas. Esta situación se ha profundizado en la década del noventa, correspondiendo a los países de la Comunidad Andina un papel fundamental, como destino de las manufacturas de Venezuela. En el gráfico 2 es posible visualizar este escenario de forma más clara.

Cuadro 3. Destino exportaciones venezolanas (manufacturas)
Millones de dólares

AÑO	ALADI	MERCOSUR	GRUPO ANDINO	MCCA	AMERICA LATINA	ESTADOS UNIDOS	UNIÓN EUROPEA	ASIA	JAPON
1980	83	19	53		108	89	75	25	15
1981	111	30	63		141	135	80	12	24
1982	88	16	50		110	100	57	41	13
1983	37	3	31		62	87	32	16	13
1984	78	4	66		138	270	43	24	10
1985	176	5	110		307	550	129	324	56
1986	128	22	86		218	241	64	70	18

AÑO	ALADI	MERCOSUR	GRUPO ANDINO	MCCA	AMERICA LATINA	ESTADOS UNIDOS	UNIÓN EUROPEA	ASIA	JAPON
1987	160	18	127		258	224	51	66	16
1988	187	21	132		317	267	40	32	9
1989	331	52	217		504	538	173	62	38
1990	469	69	302	90	685	662	202	127	39
1991	446	41	281	67	603	423	124	71	22
1992	633	46	424	86	829	420	106	49	13
1993	962	62	728	104	1163	547	103	75	9
1994	1181	68	959	65	1351	653	128	29	25
1995	1442	97	1174	80	1608	649	217	41	18
1996	1340	107	1055	41	1495	821	246	32	14
1997	1530	118	1232	79	1737	860	266	33	20
1998	1589	115	1276	58	1786	844	237	28	16
1999	896	67	662	62	1103	841	206	25	20
2000	1103	98	805	67	1324	1041	213	37	8

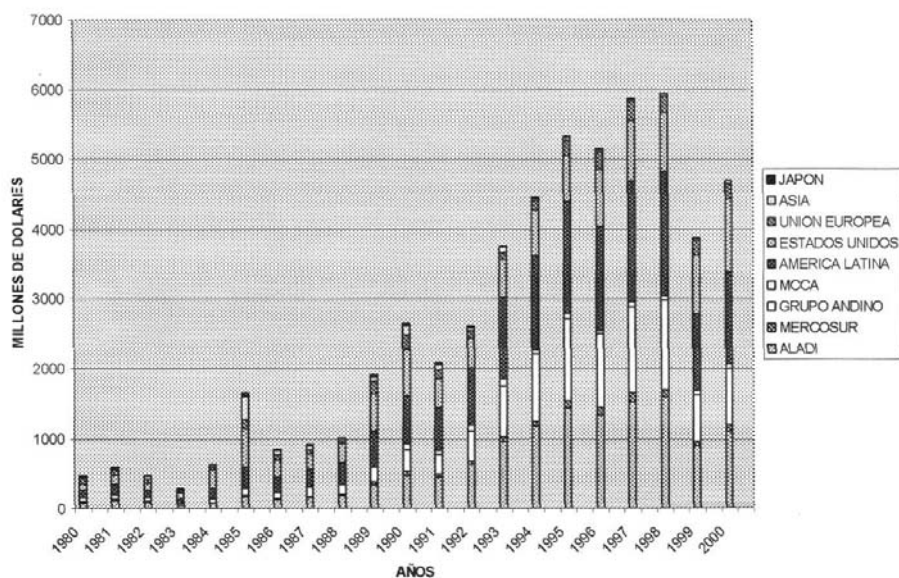
Fuente: CEPAL. Sobre la base de cifras oficiales.

Nota: Los totales no pueden coincidir con los registrados en el balance de pagos y en los cuadros de comercio exterior clasificados por tipos de productos, por corresponder a distintas fuentes estadísticas. A partir de 1988 incluye Cuba.

Sin embargo, si se cruza la información de los cuadros 1 y 2, se puede observar que las materias primas son preponderantes en la oferta exportadora venezolana. Se puede utilizar como ejemplo el año 2000, cuando las exportaciones de materias primas alcanzaron los 28949 millones de dólares, mientras que las exportaciones de manufacturas sumaron 4696 millones de dólares. Estas cifras confirman una realidad bien conocida: Venezuela es el socio natural de Estados Unidos, siendo exportador, fundamentalmente, de petróleo.

La información sobre el destino de las importaciones venezolanas puede ayudar a entender aún más la situación. En el cuadro 4 Gráfico 3 se puede observar que, tradicionalmente, Estados Unidos fue la primera fuente de las importaciones de materias primas de Venezuela. Sin embargo, a fines de la década del noventa, América Latina ha adquirido una creciente importancia en este rubro, en gran medida resultado de las políticas de apertura e integración comercial. Sin embargo, si se examina el período comprendido entre 1980 y 2000, Estados Unidos ha sido mayoritariamente el principal proveedor de materias primas a Venezuela, como se demuestra en el Cuadro 4.

Gráfico 2. Venezuela destino de las Exportaciones



Fuente: CEPAL. Sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 4. Origen de las importaciones venezolanas bienes primarios
Millones de dólares

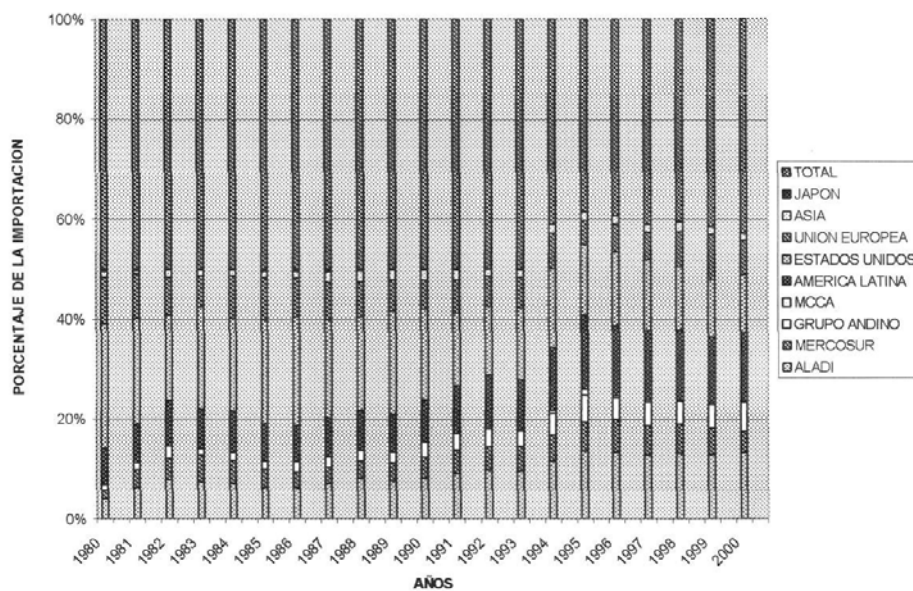
AÑO	ALADI	MERCOSUR	GRUPO ANDINO	MCCA	AMERICA LATINA	ESTADOS UNIDOS	UNIÓN EUROPEA	ASIA	JAPON	TOTAL
1980	189	75	52		333	1158	435	46	22	2310
1981	384	215	93		465	1309	541	48	14	3069
1982	507	286	158		595	1103	499	91	12	3251
1983	320	229	52	90	348	885	272	49	4	2159
1984	328	210	72	67	381	855	397	46	9	2298
1985	244	143	70	86	286	817	333	50	17	1960
1986	216	103	73	104	250	747	264	46	14	1713
1987	323	145	96	65	345	894	341	96	25	2265
1988	517	217	127	80	517	1182	437	144	17	3158
1989	295	138	81	41	292	793	239	76	6	1920
1990	324	157	122	79	336	712	224	84	4	1964

AÑO	ALADI	MERCOSUR	GRUPO ANDINO	MCCA	AMERICA LATINA	ESTADOS UNIDOS	UNIÓN EUROPEA	ASIA	JAPON	TOTAL
1991	497	252	180		518	789	365	109	5	2719
1992	596	280	221		631	835	367	82	4	3037
1993	546	280	176		570	817	348	82	7	2837
1994	472	213	175		513	644	287	76	1	1669
1995	883	385	353		969	932	314	109	2	2514
1996	705	347	230		740	771	294	90	3	2063
1997	765	356	278		826	846	323	101	3	2441
1998	826	370	287		868	803	440	123	3	2538
1999	782	316	290		800	694	542	86	2	2496
2000	859	266	380		881	749	439	91	1	2741

Fuente: CEPAL. Sobre la base de cifras oficiales.

Nota: Los totales no pueden coincidir con los registrados en el balance de pagos y en los cuadros de comercio exterior clasificados por tipos de productos, por corresponder a distintas fuentes estadísticas. A partir de 1988 incluye Cuba.

Gráfico 3. Venezuela origen de las importaciones primarios



Fuente: CEPAL. Sobre la base de cifras oficiales.

En el caso de las importaciones de bienes manufacturados, la situación es aún más abrumadora. Como se evidencia en el Cuadro 5, durante el período en consideración, Venezuela fue un importador neto de manufacturas de los países industrializados (Europa, Japón y Estados Unidos). En la década del noventa, Asia adquirió relevancia como fuente de bienes manufacturados, e incluso, la CAN y el MERCOSUR también incrementaron sus exportaciones de manufacturas hacia Venezuela. A pesar de ello, Estados Unidos fue de forma amplia el principal proveedor de manufacturas (véase Gráfico 4).

Esta información permite terminar de delimitar el patrón de comercio venezolano: un país que se ha especializado en la exportación de materias primas y la importación de manufacturas, teniendo como mercado natural a Estados Unidos. Ante un escenario como éste, es válido preguntarse si es conveniente excluirse de forma unilateral del ALCA. Si aceptamos las premisas de Bouzas, el patrón de comercio de Venezuela aconsejaría participar en el ALCA. Sin embargo, se puede plantear el escenario hipotético del ALCA y una posible exclusión venezolana.

Cuadro 5. Origen de las importaciones venezolanas (manufacturas)
Millones de dólares

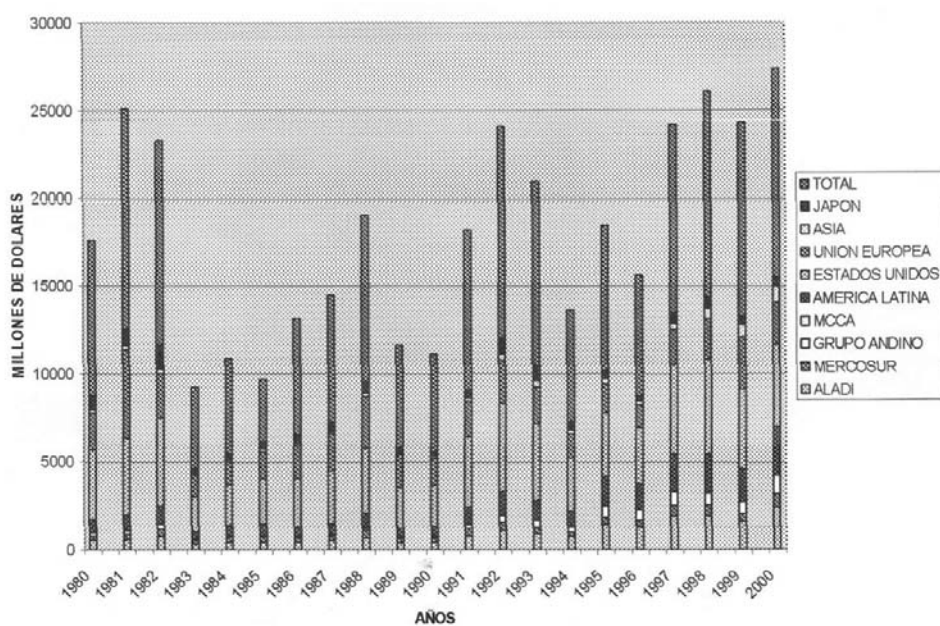
AÑO	ALADI	MERCOSUR	GRUPO ANDINO	MCCA	AMERICA LATINA	ESTADOS UNIDOS	UNIÓN EUROPEA	ASIA	JAPON	TOTAL
1980	530	237	212		718	3979	2116	182	829	8803
1981	597	296	217		861	4401	5026	219	946	12563
1982	753	426	241		1039	5029	2538	272	1356	11654
1983	349	211	80		420	1971	1195	63	343	4632
1984	428	279	98		575	2328	1277	109	345	5439
1985	436	271	100		616	2615	1545	153	410	3531
1986	404	276	67		512	2773	1907	124	511	6574
1987	482	309	83		597	2995	2170	116	504	7256
1988	679	456	119		831	3704	2947	202	597	9535
1989	387	256	71		503	2319	1902	93	283	5814
1990	416	234	91	1	539	2371	1559	114	250	5575
1991	794	433	209	3	975	4004	2006	194	494	9112
1992	1089	461	385	4	1340	5067	2463	317	940	12066
1993	932	340	386	10	1095	4385	2127	363	854	10492
1994	742	260	314	4	852	3061	1408	206	449	6367
1995	1410	418	663	4	1635	3663	1621	328	471	8278

AÑO	ALADI	MERCOSUR	GRUPO ANDINO	MCCA	AMERICA LATINA	ESTADOS UNIDOS	UNIÓN EUROPEA	ASIA	JAPON	TOTAL
1996	1302	371	583	7	1456	3230	1303	221	297	6839
1997	1903	627	749	10	2153	5135	1941	405	589	10717
1998	1924	631	678	15	2196	5395	2324	572	658	11711
1999	1617	451	650	9	1897	4527	2957	720	459	11057
2000	2437	763	1011	10	2758	4758	2342	915	499	11842

Fuente: CEPAL. Sobre la base de cifras oficiales.

Nota: Los totales no pueden coincidir con los registrados en el balance de pagos y en los cuadros de comercio exterior clasificados por tipos de productos, por corresponder a distintas fuentes estadísticas. A partir de 1988 incluye Cuba.

Gráfico 4. Venezuela origen de las importaciones manufacturados



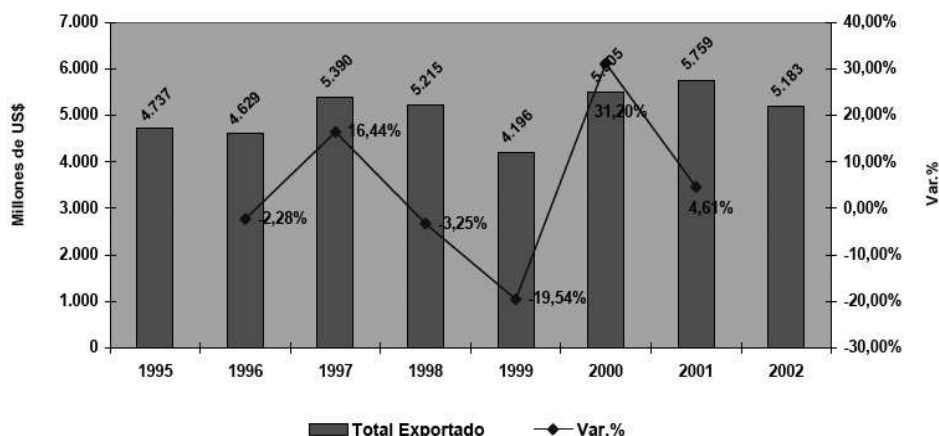
Fuente: CEPAL. Sobre la base de cifras oficiales.

El establecimiento de una zona de libre comercio crea un espacio preferencial entre los países miembros, cuyas producciones ya no deben pagar ningún arancel o someterse a cualquier norma que limite el acceso al mercado preferencial. Supongamos que finalmente se suscriba el ALCA y Venezuela decida no ingresar y este acuerdo sea suscrito por el resto de los países del hemisferio. Esto significaría que las exportaciones venezolanas hacia el mercado estadounidense estarían en una situación desventajosa,

pues tendrían que pagar aranceles y someterse a medidas no arancelarias inexistentes para los bienes de los otros países del hemisferio. Se puede argumentar que el ALCA no es un acuerdo necesario para Venezuela, pues este país es un exportador neto de petróleo y otros productos energéticos, que ya no son parte de la negociación del ALCA e ingresan casi libre de aranceles al mercado estadounidense. Sin embargo, argumentar de tal forma supone una suerte de resignación con el modelo rentista y negarse a la diversificación productiva del país. Si se quiere promover exportaciones no tradicionales o fomentar sectores con gran potencial, como la minería o pesca, es necesario pensar en nuevos mercados, y Estados Unidos es una referencia como destino. Este último aspecto es fundamental para comprender lo riesgoso que puede ser la exclusión unilateral de un acuerdo como el ALCA.

A pesar de sus altibajos, en Venezuela se han realizado esfuerzos para diversificar su oferta exportadora y reducir así su dependencia del petróleo. Entre 1995 y 2001, las exportaciones no tradicionales venezolanas han tenido avances y retrocesos, pero, como se observa en el gráfico 5, aumentaron de 4.737 millones de dólares en 1995 a 5.183 en 2002.

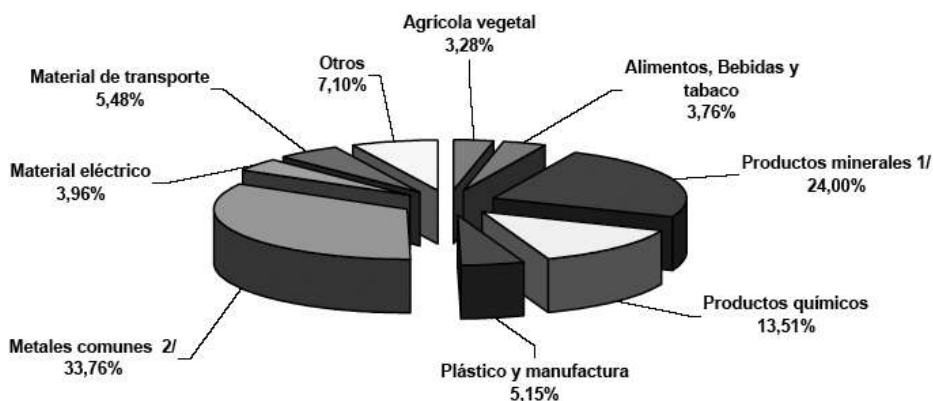
Gráfico 5. Exportaciones no tradicionales de Venezuela (1995-2002)
Millones de dólares



Fuente: Bancoex, en línea, http://www.bancoex.com/estadis_gen.asp

Como se observa en el gráfico 6, los metales comunes, bienes minerales y productos químicos, constituyen la cesta importadora no tradicional del país.

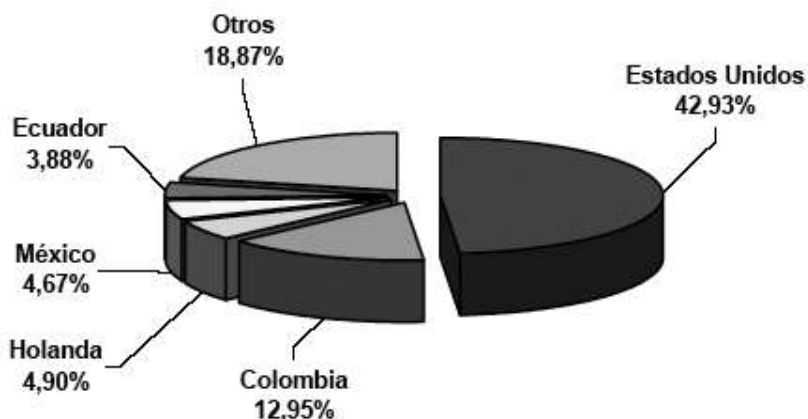
Gráfico 6. Exportaciones no tradicionales.
Participación porcentual según sector



Fuente: Bancoex, en línea, http://www.bancoex.com/estadis_gen.asp

Se debe destacar, como se evidencia en el gráfico 7 para el año 2002, que el principal destino de estas exportaciones no tradicionales ha sido Estados Unidos. De nuevo es válido reiterar, que excluirse del ALCA coloca a éstas en una situación desventajosa, pues al competir en el mercado estadounidense con sus similares provenientes de otros países miembros del acuerdo hemisférico, deberá pagar los costos de no pertenecer al mismo.

Gráfico 7. Participación porcentual según país de destino, Enero-Noviembre 2002



Fuente: Bancoex, en línea, http://www.bancoex.com/estadis_gen.asp

Los incentivos negativos también recomiendan participar en el proceso hemisférico. Como el ALCA es un proceso que potencialmente incluye a la mayoría de los países del hemisferio, el excluirse unilateralmente implicaría elevados costos de exclusión. Estos serían significativos en la relación comercial con Estados Unidos, importante socio de

Venezuela. Se ampliaría en la medida que el ALCA incluyese a un creciente número de países.

El costo del boleto de entrada también sería elevado. Si Venezuela se excluye del ALCA, y por alguna razón cambia de opinión, el costo de boleto de entrada podría ser bastante elevado. El gobierno venezolano que negociase a posteriori un ingreso al ALCA tendría que aceptar las disciplinas establecidas en el tratado que debe entrar en vigencia en el 2005. Además, debería respetar toda la normativa elaborada entre la fecha de inicio de aplicación del acuerdo y la fecha de solicitud de ingreso.

Este breve análisis de la estructura de incentivos demuestra que existen razones importantes que aconsejan a Venezuela negociar en el ALCA. Se trata de un enfoque quizás optimista, pero también realista del asunto. Josefina García (2004), la define como visión positiva, que percibe al ALCA como proceso que conlleva oportunidades y numerosos desafíos. Esta posición reconoce que existen problemas en varios niveles, como la eficiencia operativa, la competitividad de las empresas, sus fortalezas negociadoras, entre otros. De igual manera, es preciso reconocer que mientras algunos sectores serán beneficiados, otros serán afectados (véase Genua, 2001-2002; García, 2004). Esto es inevitable en un proceso de integración, que siempre va generar ganadores y perdedores, debido a la modificación de los precios relativos y la relocalización de las actividades productivas que produce la apertura comercial. El reto para el país será adoptar una estrategia para incrementar lo que la CEPAL describe como competitividad sistémica, que permita a las empresas no sólo conquistar nichos en los mercados mundiales sino también crear empleos remunerados al interior del país. El Estado y los actores productivos deben actuar de manera armónica para lograr este fin.

En este aspecto es importante destacar que la participación en el ALCA, o en cualquier otro proceso de integración, debe basarse en premisas realistas. En general, entre quienes apoyan la estrategia exportadora predomina la idea de que las producciones de los países en desarrollo, al someterse a la competencia extranjera, dan un salto en su desarrollo tecnológico para convertirse en internacionalmente competitivos. Sin embargo, existe una fuerte evidencia en contra de este supuesto. La experiencia señala que en vez de producirse un salto a un estado superior de desarrollo tecnológico, lo que sucede es que las empresas que se someten a la competencia internacional deben atravesar por un difícil proceso de adaptación. En este proceso desempeñan un papel fundamental elementos como la organización empresarial, las instituciones, los valores, los incentivos sociales, el compromiso con el crecimiento y otra serie de factores que definen a una sociedad (Bruton, 1998).

De igual manera, es necesario reexaminar la posibilidad de establecer mecanismos a favor de una apertura comercial más lenta de los países menos desarrollados o alguna forma de control a ciertas importaciones. Este último aspecto genera un enorme debate actualmente debido al predominio de las ideas que se oponen a cualquier forma de regulación de las importaciones. Sin embargo, si se reconoce que la apertura no genera un salto inmediato en el aprendizaje tecnológico y la competitividad de las empresas sino que es necesario un proceso de transición, entonces se requiere alguna forma de protección en esta etapa. Así ocurrió en Corea, Japón y Taiwán, cuyos gobiernos han aplicado siempre

numerosas formas de protección para inducir el proceso de aprendizaje. En consecuencia, el elemento crucial de la política económica es diseñar medidas de protección que induzcan al aprendizaje, más que a la apertura fácil (Bruton, 1988).

Todo esto debe ser parte de una agenda de negociación del ALCA en la que se consideren los intereses de todos los países y ello supone una estrategia de los países para incidir en el proceso negociador. La estrategia no puede ser la exclusión, sino la inclusión en el proceso negociador, la clara delimitación de los intereses nacionales y su defensa, cooptándolos con aquellos de países como Brasil, Argentina o grupos como la CARICOM, que tienen preocupaciones similares en cuanto a la apertura en el ALCA. De esta manera, es posible crear una ALCA en la que todos puedan ser ganadores.

1.3. La también incómoda verdad sobre las variables no comerciales en el ALCA

Si el análisis se basa sólo en las variables de tipo comercial, Venezuela debería negociar el ALCA, aunque puedan existir costos sectoriales. Sin embargo, no se deben únicamente enfatizar los aspectos comerciales que supone concentrar la atención en los efectos estáticos del ALCA, sino también prestar atención a sus efectos dinámicos. Ciertamente, la integración no sólo debe medirse en términos de su capacidad de creación o desvío de comercio, sino también su potencialidad para permitir nuevas inversiones, promover el progreso técnico, facilitar el alcance de economías de escala o fomentar el comercio intraindustrial. En la agenda del ALCA estos temas son tratados de forma desigual. Por ejemplo, el desarrollo tecnológico y el fomento del progreso técnico no están presentes en la negociación. En cambio, el tema de las inversiones intenta ser regulado de forma bastante liberal.

Para comprender esta situación, debe recordarse que el ALCA se inscribe en el modelo de "integración profunda" y representa una modalidad de regionalismo estratégico, resultado de la alianza entre Empresas Transnacionales y los Estados nación en donde éstas tienen su sede principal (véase Briceño, 2001). No es de sorprender que la agenda del ALCA pretenda reflejar los intereses de esta alianza. No obstante, la propuesta del ALCA es sólo eso: una propuesta. No se trata "tómalo o déjalo", sino de una propuesta a ser discutida entre los 32 participantes del proceso. Así ha ocurrido, y la amplia agenda propuesta por Estados Unidos ha sido modificada. De nuevo, vale la pena preguntarse si la estrategia correcta es separarse, porque la agenda no agrada al gobierno venezolano, o si lo conveniente es desarrollar, como lo ha realizado Brasil, desde los albores del proceso negociador, una estrategia para incidir en el contenido de la agenda de negociación y lograr que éste represente los intereses de la región.

En este sentido, es vital examinar el contenido de la agenda de negociación, que comprende temas como las compras gubernamentales, los servicios, las inversiones, la propiedad intelectual. En buena parte de estos temas, Estados Unidos propone que se establezcan compromisos mayores a los negociados, en el marco multilateral en la Organización Mundial de Comercio. Por ejemplo, críticos del ALCA consideran que si suscriben normas rigurosas de defensa de la propiedad intelectual, en particular, la protección de las patentes, el acceso a las medicinas, será severamente afectado. También se objeta que el acuerdo sobre servicios elevaría los costos de la salud, el agua potable, la educación o la electricidad, que en la propuesta estadounidense son considerados

simplemente como servicios. Estos dos ejemplos sirven para ilustrar que el ALCA no es sólo comercio. La pregunta que surge es si conviene a un país realizar concesiones tan amplias sólo para gozar de un mayor acceso al mercado estadounidense. Lo que está claro es que la agenda originalmente propuesta, y aceptada por todos los países del hemisferio en la Cumbre de Miami (1994), no conviene a los intereses nacionales de muchos países latinoamericanos y debe ser objeto de un serio debate en el interior de cada país.

2. La Propuesta Venezolana ALBA

2.1 El ALCA y sus condiciones en pro y contra

Hasta ahora es indiscutible la ventaja que, en términos comerciales, tendría el ALCA para América. Estados Unidos es, evidentemente, el principal socio comercial y natural para la gran mayoría de los 34 países (no incluye a Cuba) que conforman el continente Americano, a pesar de las contrariedades domésticas internas en que cada uno de los países está inmerso. El ALCA se basa en el aprovechamiento de las potencialidades económicas y comerciales internas de cada uno de los países miembros, el cual se traducirá en un conjunto de oportunidades para el desarrollo económico y social de la región (Vacchino, 2002; Genua, 2002). Al respecto, Acosta (2002) señala que el ALCA será un espacio de oportunidades para los países desarrollados, pero en particular para los países no desarrollados, los cuales deben reestructurar, incrementar y mejorar la calidad de su comercio intra y extraregional. No obstante, la acelerada urgencia de los Estados Unidos en proceder a la firma de un acuerdo, caracterizado por una ausencia de discusión y participación de los países invitados, hace suponer una imposición por parte de dicho gobierno (Vacchino, 2002).

En el presente, son pocos los trabajos dedicados a destacar las oportunidades reales o los pros que pudiera ofrecer la apertura comercial hemisférica, particularmente hacia la América Latina y el Caribe, en términos de superar las dificultades estructurales, desequilibrios y asimetrías presentes en la región. La experiencia en términos de integración regional indica que, muy a pesar del exitoso despliegue del capital transnacional, la liberación de flujos de capitales y mercancías entre los grupos subregionales existentes sea CAN, MERCOSUR, TLCAN u otros; el avance del proceso de integración, a dichos niveles, no se ha fortalecido por igual en lo comercial que en lo social (Vacchino, 2002; Álvarez, Briceño y Bustamante, 2002). Por el contrario, el proceso en el ámbito regional se ha debilitado en concordancia con la escasa participación de sus ciudadanos y con una creciente falta de pertinencia de éstos para con el proceso de integración, por la ausencia de discusión de los temas de desarrollo en el interior de las comunidades (Vacchino, 2002). En otras palabras, existe un clamor de los pueblos a la socialización del proceso de integración comercial. Asimismo, la experiencia en materia de desarrollo regional para Latinoamérica ha dejado profundas huellas en materia social, económica y territorial lo que la convierte en un espacio frágil y vulnerable, ante el surgimiento de nuevas propuestas y modelos de desarrollo, desde una óptica de integración económica y comercial (Álvarez, 2003 a; Báez, 2004).

Por otra parte, si bien es cierto que el proceso de apertura económica es relativamente reciente en Latinoamérica y el Caribe, los resultados óptimos a largo plazo, en la temática de desarrollo y aspectos sociales no se han podido aún demostrar (Álvarez,

Briceño y Bustamante, 2002; Yonis, 2002). Igualmente, es destacable que el proceso de reestructuración de los modelos de apertura ocurridos en los noventa evidencian algunas señales en la necesidad de reorientar el proceso, mediante políticas comunitarias dirigidas a mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos más desfavorecidos (Véase por ejemplo las decisiones 491 (1999), 501 (2001) de la CAN orientadas al desarrollo y fortalecimiento de los espacios fronterizos, áreas periféricas de por sí deprimidas). No se puede entonces, ocultar las dificultades que enfrenta la implementación de dichas políticas, en materia de integración, por razones de orden político, compromiso, económicas y estructurales, que enfrentan los países de la región.

Pero la dificultad básica para afrontar el desarrollo ha sido por los problemas en el crecimiento económico y la agudización de la pobreza y desigualdades en América Latina y el Caribe. Desde la transformación de la economía agrícola y sociedad rural a una economía de industrias y servicios, pasando desde un modelo de industrialización y sustitución de importaciones (1950-1980), a las medidas de ajuste y reformas económicas (1980-1990) basadas en el "Consenso de Washington", y las medidas de recuperación económicas impuestas en los 90, con las cuales no se ha logrado aún recuperar los profundos desequilibrios macroeconómicos presentes en la región (Rey, 1999; Gómez y Alarcón, 2003). Situación ésta que hace temer ante la imposición de un nuevo esquema de desarrollo de orden comercial e integracionista, sin antes detenerse en evaluar los costos y beneficios sociales y territoriales que éste involucra.

Es por ello conveniente evaluar el ALCA en el contexto y condiciones que se presentan, pues el avance del proyecto pareciera estar más determinado por los contras, dadas las amenazas, debilidades y desconocimiento reinantes sobre el mismo y pregonadas por sus críticos (Cuadro 6).

Cuadro 6: Amenazas, debilidades y desconocimientos sobre ALCA

Amenazas	Debilidades	Desconocimientos
Carácter geoestratégico y geopolítico (Control supranacional)	Debilidad del aparato productivo	Secretividad del proceso
Carácter económico internacional (intercambio entre rentas desiguales)	Pobreza	No involucra participación sociedad civil
Asuntos sociales (poca importancia)	Exclusión social	Ausencia de participación civil en las discusiones de temas básicos (derecho laboral, ambiente, derechos humanos y de género)
	Desempleo	
	Dificultades para el desarrollo endógeno local	

Fuente: Varios textos

En su carácter geoestratégico y geopolítico, la mayoría de las amenazas apuntan en destacar el ALCA como un proyecto político de avanzada de los Estados Unidos hacia América Latina y el Caribe, con el fin de consolidar su poder hegemónico y de dominio que, tradicionalmente, le ha caracterizado (Vacchino, 2002; Ornelas, 2003; Álvarez, 2003 a). Sin embargo, a diferencia del pasado, el control hegemónico se afianza en el dominio económico de la región, mediante la expansión del TLCAN, un intento de control político

de la Organización de Estados Americanos (OEA), a razón de la introducción de reformas a los aspectos legales e institucionales a dicho ente, y la transformación de la dimensión militar en la cual Estados Unidos podría convertirse en el gendarme para asegurar la paz en la región. En el aspecto económico, existen fuertes críticas que consideran al ALCA como un mecanismo para reforzar las reformas liberalizadoras impuestas por el Consenso de Washington que acentuaron la crisis económica, política y social en los 90 en la región (Rochas, 2003; Ómelas, 2003; Álvarez, 2003 a). Asimismo, se afirma que la libre competencia entre economías desiguales conducirá al fortalecimiento de las más fuertes y al debilitamiento de las economías más débiles, agravando los problemas de asimetrías ya existentes en la región. En materia de asuntos sociales, se señala que el ALCA pareciera ignorar las condiciones económicas predominantes en la región, en donde se registran altos valores de desempleo, pobreza, deficiente aparato productivo, lo que impediría aprovechar las supuestas posibilidades para alcanzar el desarrollo económico y social que ofrece el ALCA (Vacchino, 2002; Báez, 2003; Tamayo, 2003Ñ; Yonis, 2002).

Las debilidades y desconocimiento del ALCA están, en gran medida, asociados a las amenazas antes mencionadas. En la actualidad, se registra un gran número de páginas Web orientadas a discutir las dificultades y dudas sobre el ALCA, y sus oportunidades reales para el desarrollo económico y social (véase páginas Web, entre otras: Movimientos no ALCA, Mujeres hoy, plataforma venezolana contra el ALCA, ALCA- Red mexicana de Acción frente al Libre Comercio y la misma Pagina Oficial del ALCA: Comité de Representantes Gubernamentales sobre la Participación de la Sociedad Civil). Para la América Latina, la presencia de un frágil aparato productivo aunado la escasa diversificación de la oferta local y regional, representa una gran dificultad para competir en condiciones de mercado hemisférico que plantea el ALCA (Genua, 2002, Yonis, 2002, Álvarez, Briceño y Bustamante, 2002). Es necesario antes restablecer y modernizar el parque productivo nacional, en conjunto con la introducción de cambios en el entorno productivo y social, ello en función de fortalecer el desarrollo endógeno a partir de las potencialidades y ventajas locales, como de la capacitación y el aprovechamiento del recurso humano disponible en torno a dichas actividades (Genua, 2002). De no producirse tales reformas, los países que tendrían éxito en el marco del ALCA serán aquellos que tengan mayor grado de industrialización y desarrollo, dificultándose el acceso de los países más débiles.

Una de las mayores dificultades que enfrenta el ALCA es la creciente pobreza y exclusión social para la mayoría de los países de la América Latina. El proyecto debe traducirse en una mejora substancial de la calidad de vida y bienestar para sus ciudadanos, cuestión que otros modelos económicos no han alcanzado (Vacchino, 2002). Debe superar los impedimentos de acceso a la información, conocimiento y tecnología, la falta de recursos en la inversión pública estatal y de intercambio comercial, aspectos ignorados en el plan (Álvarez, 2003, a, b).

No obstante, la mayor dificultad en torno al ALCA es el carácter de secretividad del proyecto (Yonis, 2002; Vacchino, 2002). Con insistencia, se plantea que las discusiones del ALCA no son abiertas y no involucran la participación de la sociedad civil en la negociación de los temas, no promueve ni establece los mecanismos para la participación (Barlow y Bourque, 2002; Lara y García, 2003; Báez, 2004). La mayor queja se centra en la falta y ausencia de participación en temas relacionados con los derechos laborales,

ambiente, derechos humanos y de género (Movimientos No ALCA, 2003; Mujeres Hoy, 2003, Báez 2004). Desde 1994 hasta 2004, las diversas manifestaciones de diversos grupos de organizaciones civiles del hemisferio ante el ALCA han jugado un rol interesante en la conformación del Comité de Representantes Gubernamentales sobre la participación de la Sociedad Civil (Arellanes, 2004) Es mediante este Comité integrado sólo por representantes oficiales de lo gobiernos interesados, particularmente por los ministros de los países participantes, que se persigue informar y apoyar a la ciudadanía en general sobre las negociaciones del acuerdo, para así garantizar la transparencia de las negociaciones.

En otras palabras, hay dos vías para la participación ciudadana en el ALCA. Una de ellas queda reducida a la representación oficialista de los gobiernos participantes, la cual no incorpora necesariamente las inquietudes y necesidades de la sociedad (Arellanes, 2004). Por otro lado, las organizaciones civiles pueden manifestar espontáneamente sus opiniones e inquietudes sobre la temática en negociación a través de la página oficial del ALCA, puesta en ejecución en 1999. Esta contribución está condicionada al aporte del ALCA en repuesta a la invitación pública y continua, pero no porque esta participación forme parte en el proceso de negociaciones. En esta sección las organizaciones civiles pueden participar en la discusión de temas relacionados con el medio ambiente, transparencia, género y solución de controversias entre otras. A pesar de ello, la mayoría de los grupos participantes en los foros de discusión coinciden en señalar las dificultades de encontrar mecanismos adecuados para incorporar los derechos e inquietudes de la sociedad civil en los instrumentos formales de negociación en el ALCA.

Al respecto, Arellanes (2004: 9) señala que “la sociedad civil no puede participar en los grupos de negociación, por lo que su participación es canalizada, vía electrónica por el comité”, como un mecanismo de enlace para el intercambio de información entre negociadores y las organizaciones civiles en los diversos temas. Igualmente, destaca la heterogeneidad que caracteriza la sociedad civil en América Latina, dada la diversidad de factores domésticos reinantes, relacionados con la democracia en práctica, el grado de desarrollo existente, el nivel de sus economías, la presencia del debate público y los canales de interacción entre sociedad y gobierno. Estos factores son muy disímiles entre los países de la región, lo cual hace difícil determinar un tipo de sociedad civil específica.

A pesar de caracterizarse la región por una sociedad civil diversa y organizada, bajo formas diferentes, ésta se ha hecho sentir en el plano internacional por sus continuas formas de manifestación y protesta ante los avances de la integración comercial y la globalización (Vacchino, 2002). Desde 1997, organizaciones civiles de Norte, Centro y Suramérica vienen promocionando una serie de Foros Sociales paralelos a las Reuniones Ministeriales, con el fin de promover una agenda social participativa y alternativas al proceso de integración comercial, propuesto por los Estados Unidos. Estos avances de los grupos de organizaciones civiles en el escenario internacional, en la búsqueda de un diálogo social, que permita extender los beneficios de la integración económica y comercial a todos los actores participantes, está generando un nuevo paradigma en la participación civil (Arellanes, 2004). De hecho, en la Octava Reunión Ministerial de Comercio, en Miami de 2003, se ratificó el deseo de poner a disposición del público los borradores del Acuerdo del ALCA, aun cuando en éste no se involucró de manera formal el tema social y participación

ciudadana.

Las condiciones antes expuestas resumen en parte los aspectos que adversa la puesta en práctica del ALCA y lo enfrenta a una serie de retos y desafíos (Cuadro 7). Urge la necesidad de abrir un profundo debate sobre la conveniencia del proyecto, de sus ventajas, desventajas o diferir el mismo hasta tanto se puedan reducir o minimizar los obstáculos presentes, impedimentos asociados a reducir la pobreza, desempleo, exclusión social, las desigualdades regionales, protección a los derechos humanos, laborales y de género, modernizar el sistema de producción nacional, la consolidación y profundización de los procesos de integración subregionales, todo ello en relación con la reforma del Estado y la adecuación de las políticas públicas dirigidas al aprovechamiento de la capacidades y potencialidades de la región para el logro del desarrollo nacional. El ALCA tiene como principal reto y desafío avanzar en la transparencia y democratización del proceso que involucre la participación de la sociedad civil.

Cuadro 7. ALCA: Retos y desafíos

ALCA: Retos y desafíos

Debate abierto y profundo
Socializar y consolidar participación ciudadana en el temario
Negociaciones transparentes y democráticas
Ahondar en la discusión entre Apertura- Comercio Exterior y Pobreza
Reforzar los acuerdos sub-regionales en la transición al ALCA
Inclusión del temario ausente: ambiente, derechos humanos, género, laboral, agricultura, integración física
Contribuir en el fortalecimiento, mejora y modernización del aparato productivo
Permitir un mayor rol del Estado en el proceso

2.2. La Propuesta ALBA: principios rectores y el desarrollo endógeno

La Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe (ALBA) es la propuesta de integración planteada por el gobierno venezolano en repuesta al proyecto ALCA. El ALBA se orienta en repensar el proceso de integración, mediante la construcción de un modelo para alcanzar crecimiento y desarrollo económico y social, Éste enfatiza en la necesidad de combatir la pobreza, la exclusión social y elevar la calidad de vida de sus ciudadanos, a partir del desarrollo endógeno (Comisión Presidencial Asesora en las Negociaciones del ALCA, 2003a, b). Esta propuesta surge a raíz de la imposición de los Estados Unidos en concluir las negociaciones para el ALCA en diciembre de 2005, decisión emanada en la Tercera Cumbre de las Américas en Québec en 2001 (Rosales, 2003).

A partir de 1999, con el arribo al poder del presidente Hugo Chávez, en Venezuela, la política de Estado se vio matizada por un incipiente proceso de socialización de las nociones liberales impuestas por los acuerdos multilaterales (Gómez y Alarcón, 2003). A partir de la Tercera Cumbre de Jefes de Estados y Gobiernos de la Asociación de Estados del Caribe, realizada en Margarita en diciembre de 2001, el gobierno venezolano asumió una visión alternativa al acuerdo de libre comercio denominada ALBA, la cual se fundamentó en tres preceptos básicos (véase Cuadro 8) (Chávez, 2003; Rosales, 2003; Álvarez, 2003b).

Cuadro 8: Principio rectores del ALBA

Principios	Razones:
Oposición a las Reformas de Libre Mercado	Las medidas de libre mercado no han logrado irradiar bienestar colectivo a sus ciudadanos
No limitar la acción reguladora del Estado en beneficio de la liberalización económica	El libre mercado no ha garantizado el crecimiento económico y desarrollo
Armonizar la relación Estado-Mercado	Esta relación debe determinarse bajo condiciones muy particulares y contextos muy concretos

Fuente: (Chávez: 2003: 14-18)

La posición asumida por Venezuela rompe con el esquema tradicionalista seguido en materia de política internacional e integración tomada en periodos gubernamentales anteriores. Ello se explica en parte por el cambio o giro que se registra en el poder político doméstico. El arribo de Chávez al poder responde a la necesidad de transformación política, económica y social que demandaba Venezuela desde la década de los ochenta (Gómez y Alarcón, 2003; Rosales, 2003). La acumulación de una crisis marcada por el deterioro del sistema político pactado en 1958, el descontento y la insatisfacción de la población por el incumplimiento de los compromisos en materia de crecimiento y desarrollo por parte de los distintos modelos aplicados, pero muy en particular hacia las políticas neoliberales impuestas durante los noventa, las cuales agudizaron los problemas en la región. Estas condiciones facilitaron la aparición de nuevos liderazgos en el orden político, económico, social y militar en Latinoamérica y el Caribe.

El ALBA es, de alguna manera, una repuesta a tales cambios. La propuesta apegada a sus principios rectores parte de la idea “tanto Mercado como sea posible y tanto Estado como sea necesario” (Chávez, 2003), en la cual se resume el principio básico que debe prevalecer en la relación idealista Estado-Mercado. La Alternativa Bolivariana plantea orientar los procesos de integración económica regional hacia el fortalecimiento del desarrollo endógeno nacional y regional para reducir la pobreza, corregir las desigualdades sociales, asegurar la calidad de vida a la población. La propuesta no sólo pretende avanzar en un modelo de integración comercial, sino además, adelantarse hacia una integración económica, a partir de una realidad cultural sobre la base de las raíces históricas y culturales comunes entre los pueblos de América Latina y el Caribe, como mecanismo de negociación para enfrentar las dificultades y contras reinantes en la propuesta hemisférica del ALCA.

En contraposición al ALCA, el gobierno venezolano enfatiza el desarrollo de una infraestructura en armonía con el ambiente, que privilegie el respeto a los derechos laborales, humanos y de género tan cuestionados en la propuesta hemisférica (Comisión Presidencial Asesora en las Negociaciones del ALCA, 2003 b). En tal sentido, el ALBA plantea la posibilidad de facilitar mecanismos para superar las asimetrías y disparidades entre los pueblos latinoamericanos. Para llevar adelante dichos mecanismos se considera la creación de Fondos Compensatorios o de Convergencia Estructural, definiendo e identificando un trato especial y diferenciado de acuerdo con los niveles de desarrollo, población, superficie, producción y dotación de recursos (Chávez, 2003; Rosales, 2003; Báez, 2003). En materia de desarrollo regional, esta propuesta sugiere la necesidad de repensar los acuerdos sub-regionales existentes, particularmente la CAN, el MERCOSUR

y el CARICOM; en este tema se plantea priorizar el fortalecimiento de los bloques sub-regionales mediante la profundización de alianzas estratégicas (Álvarez, 2003a, b). De la misma forma, el ALBA sugiere una revisión de las concepciones prevalecientes, en términos de crecimiento y desarrollo, a partir del concepto de desarrollo endógeno.

Antes de examinar la viabilidad de esta propuesta, es necesario hacer un paréntesis para indagar el significado de desarrollo endógeno como nueva estrategia para alcanzar el crecimiento y desarrollo. En términos muy simples, Boisier (2000) expresa que el desarrollo endógeno no es más que la capacidad de un territorio de modelar su propio futuro desde adentro, y en el cual interactúan tres factores importantes: su especificidad cultural asociada al desarrollo tecnoeconómico y ambientalmente sostenible, el empresariado y su capacidad tecnológica endógena y el estado local con su propia institucionalidad. La revitalización del concepto endógeno se debe al cambio en la corriente teórica sobre el crecimiento económico en el marco de los procesos globales. Las contradicciones de la globalización suponen una contra reacción entre lo global y lo local.

El concepto de desarrollo endógeno surge como una repuesta contraria a las prácticas dominantes en materia de desarrollo territorial en las décadas de los 60 y 70. Las primeras teorías sobre desarrollo local surgieron en Italia a mediados de los setenta y en la cual el desarrollo endógeno se vincula con la cultura local y los valores que esta incluye (Boisier, 2001). De allí que Garofoli (1995) lo definiera como la habilidad de innovar a nivel local. Mientras Vázquez-Barquero (1997) afirma, en primer lugar, la importancia de identificar los mecanismos y factores que favorecen los procesos de crecimiento y cambio estructural; en segundo lugar, sostiene que la competitividad de un territorio dependerá de la flexibilidad de su organización de la producción y la capacidad de integrar los recursos de la empresa y el territorio.

Boisier (1999) destaca cuatro planos importantes en los que se manifiesta el desarrollo endógeno como un fenómeno: el plano político, asociado a la capacidad regional de diseñar, ejecutar y negociar políticas de desarrollo; el plano económico, relacionado con la diversificación de la economía regional; el plano científico y tecnológico, referente a la capacidad de generar sus propios impulsos tecnológicos de cambio; y el plano cultural, concerniente a la capacidad generadora de la identidad socio-territorial. Estos planos van estableciendo toda una serie de escenarios ocupados por una variedad de actores públicos y privados e institucionales, los cuales crean las interacciones necesarias para el desarrollo. En otras palabras, los capitales cognitivo, cultural, social y humano constituyen los pilares fundamentales para el desarrollo endógeno (Boisier, 2001). La descentralización política territorial se convierte en un instrumento y condición indispensable para la viabilidad del desarrollo endógeno (Boisier, 2000; 2001). Esto último involucra modernizar el aparato gubernamental, no sólo desde el punto de vista administrativo, sino también a partir de la capacidad de conducción política del gobierno, maximizando la capacidad de gestión del Estado hacia arriba, con el gobierno nacional; hacia los lados, con los actores y agentes regionales; y hacia abajo con los organismos municipales.

En términos teóricos, buena parte de los principios rectores del ALBA encajan en el modelo de desarrollo endógeno como una nueva visión para superar los obstáculos y debilidades que, para algunos, representa el proyecto de negociación ALCA, al introducir

un conjunto de estrategias orientadas a producir cambios en las condiciones negativas que imperan para el logro de una integración continental.

3. Debilidad y viabilidad de la Propuesta Alternativa

La Propuesta ALBA, a pesar de su carga ideológica, merece ser considerada, analizada y discutida en los distintos ámbitos de la vida venezolana, puesto que plantea un escenario a considerar, previo al establecimiento de cualquier acuerdo comercial con el ALCA, bien sea entre Venezuela por sí misma o con sus socios comerciales dentro de los acuerdos ya suscritos. Por otra parte, vale la pena plantear una discusión si el nombre de Alternativa Bolivariana tendrá viabilidad con el resto de los demás países que conforman la América Latina y el Caribe.

El ALBA, desde su anuncio en diciembre de 2001, ha ido adquiriendo forma en los programas gubernamentales, particularmente por su vinculación con las estrategias para el desarrollo definidas en el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2007 dentro de la cual se especifican 5 equilibrios (económico, social, político, territorial e internacional). Es a través de estas estrategias que el gobierno venezolano persigue llevar a cabo el pregonado desarrollo endógeno regional y nacional.

Dentro de la propuesta ALBA se plantea el crecimiento económico, partiendo del potencial de innovación territorial definida por la red de actividades y funciones económicas existentes en el ámbito local y en su entorno para construir nuevos mercados que permitan, a su vez, facilitar y favorecer el intercambio comercial. Sin embargo, desde el punto de vista de la situación inicial, no se pueden ocultar las dificultades de ciertos territorios por la carencia de las estructuras económicas institucionales, administrativas, financieras, comerciales y de servicios, científicas y de mano de obra calificada. Factores todos estos necesarios para adelantar cualquier proyecto de desarrollo nacional asociado a una estrategia de integración comercial.

Otro aspecto que caracteriza el ALBA es el enfoque y manejo de los asuntos sociales, culturales, históricos, económicos y ambientales, tan criticados en la propuesta hemisférica ALCA. En este sentido, para cada uno de los nueve temas en discusión dentro del ALCA, el ALBA plantea una propuesta con base en criterios más sensibles y socializantes en la relación Estado-Sociedad-Ambiente, enmarcada en el respeto a los derechos humanos, a los trabajadores, de género y la biodiversidad, con particular énfasis en el trato diferencial a los países más desposeídos y la posibilidad de crear los Fondos de Convergencia Estructural como mecanismo para reducir las diferencias internas entre las regiones (Chávez, 2003; Álvarez, 2003 a, b; Rosales, 2003; Báez, 2003; Tamayo, 2003).

Desde la perspectiva del gobierno venezolano el ALBA es considerado como una contrapuesta al ALCA, iniciativa que viene fortaleciéndose y tomando forma a partir de las múltiples críticas y debilidades del proyecto hemisférico. En efecto, la proliferación de amenazas y debilidades del ALCA ha sido aprovechada por la administración Chávez en los distintos foros sociales para elevar su protesta al ALCA e introducir en el escenario internacional la propuesta ALBA. Estos esfuerzos en torno al ALBA se vienen materializando lentamente en América Latina a través de dos diferentes estrategias.

Una primera estrategia está dirigida a la conformación de una estación continental de Televisión del Sur, denominada Telesur. El objetivo es constituir una empresa multiestatal entre los gobiernos de Venezuela, Argentina, Cuba y Uruguay, con la participación abierta a otros países para formar parte de la misma. Este canal persigue difundir una programación de carácter regional con la pretensión de formar una identidad latinoamericana como mecanismo para avanzar a la integración cultural de los pueblos.

Una segunda estrategia se orienta a utilizar el recurso petrolero como un instrumento en la política exterior venezolana, asociándolo al proceso de consolidación del ALBA. En este sentido, se puede mencionar la firma del Acuerdo Energético de Caracas en 2001 y más recientemente la creación de Petrocaribe (2005) y la iniciativa de crear un Cono Energético Suramericano, presentada en la Reunión Cumbre del MERCOSUR en junio de 2005.

Estas dos estrategias se proponen crear nuevos escenarios para la cooperación e integración, en aras de construir un nuevo orden y giro organizacional-institucional en el marco de las relaciones regionales, cuyo avance y progreso dependerán de la gestión y viabilidad de los jefes de Estado participantes y la habilitación de políticas y planes conducentes a generar el desarrollo en la región.

A pesar de estos logros, se encuentran una serie de debilidades que afectan la consolidación de esta propuesta del gobierno venezolano. Una de las críticas al ALCA es su falta de consulta y consenso entre los actores sociales de la región; el ALBA tiene la misma debilidad, puesto que no se ha convocado a los actores involucrados en este tipo de iniciativa para discutir sobre esta propuesta. Una segunda crítica es la naturaleza unilateral de esta iniciativa, que la formula el gobierno venezolano sin consultar a ninguno de sus socios comerciales. También, se puede señalar el tibio apoyo que ha recibido el ALBA en la región, siendo apenas respaldada por el gobierno de Cuba. Finalmente, es válido preguntarse si el ALBA es una propuesta contradictoria o complementaria a otras iniciativas como la Comunidad Suramericana de Naciones, creada en diciembre de 2004.

Consideraciones finales

En este ensayo se han analizado las dos principales propuestas de integración consideradas por el gobierno venezolano desde 1999: el ALCA y el ALBA. De igual manera, se ha examinado el contenido de cada una de estas propuestas y sus limitaciones más importantes. De este estudio se pueden presentar algunas conclusiones preliminares.

Es necesario considerar que, desde el punto de vista comercial y arancelario, el gobierno venezolano debería tomar en cuenta los enormes riesgos implícitos en una exclusión unilateral del ALCA, debido a la importancia del mercado estadounidense como destino de nuestras exportaciones y origen de nuestras importaciones. Sin embargo, los temas no comerciales en la agenda del ALCA son altamente sensibles para países como Venezuela y, en consecuencia, debería considerarse la conveniencia de su inclusión en un acuerdo semejante. En ese sentido, el ALCA debería tener una agenda más allá de lo comercial, pero no sólo para la inclusión de normas en beneficio de las actividades de empresas transnacionales (propiedad intelectual, compras gubernamentales), sino también medidas que favorezcan la diversificación de la estructura productiva y de las exportaciones,

aumento de las exportaciones de manufacturas, incremento del empleo y de la productividad, mejora de la seguridad alimentaria de los hogares, incremento de la competitividad de las cadenas productivas con ventajas comparativas, promoción de la equidad y de la sostenibilidad ambiental (Gutiérrez, 2004).

Ambas propuesta ALCA o ALBA, independientemente del origen de dichos planteamientos y del grado de imposición reinante en ellas, ya sea por los Estados Unidos o por Venezuela, han puesto al Estado venezolano ante un importante reto y desafío. Teóricamente, desde distintos puntos de vista, las dos propuestas coinciden en plantear un nuevo modelo de crecimiento, desarrollo social y económico; a partir de la integración comercial, superar la pobreza y propiciar el bienestar social. Pero cada iniciativa difiere en cuanto a los principios, mecanismos de control y superación de los problemas y desequilibrios presentes en la región. El gobierno venezolano ha establecido una cruzada de promoción y divulgación de la propuesta ALBA menospreciando el tiempo y esfuerzo que requerirá un consenso e implementación de alianzas estratégicas de los bloques regionales, aun cuando parecieran registrarse algunos progresos en dicha tarea.

Difícilmente Venezuela acceda a negociar el ALCA en los términos propuestos por Estados Unidos, sobre todo luego de las tensiones surgidas por la aparente intromisión de este último en los asuntos políticos internos de Venezuela y por las denuncias de voceros del gobierno estadounidense de una supuesta intromisión venezolana en la crisis en Bolivia y Perú y su relación con Cuba. No obstante, las relaciones comerciales deben trascender las fricciones políticas, dado el liderazgo político que Venezuela ocupa actualmente en la región y el grado de intercambio que registran ambos países, en el cual Estados Unidos es el más favorecido. Es por ello, que existe un escenario que merece ser examinado y consiste en evaluar las limitaciones del ALCA a partir de algunos de los principios enunciados en el ALBA.

Finalmente, sea cual sea la propuesta a seguir por Venezuela, ésta debe contar con el consenso nacional, y considerar la reforma del Estado y sus instituciones enmarcadas en los nuevos paradigmas políticos, económicos y sociales que demanda la sociedad latinoamericana hoy día. En particular, el empresariado, que será el primer ganador o perdedor en el caso de crearse una zona de libre comercio hemisférica, debe manifestar sus puntos de vista sobre el asunto e incluso promover la realización de estudios en los que se mida el eventual impacto del ALCA en cada sector productivo. El gobierno debe superar el excesivo sesgo ideológico de su discurso actual sobre el ALCA y entender que, a pesar de las deficiencias que éste pueda tener como modelo de integración, es un proceso en marcha. Se requiere entonces de la seriedad y la amplitud suficiente para diseñar una estrategia que, basada en posiciones coherentes producto del consenso de los más diversos actores del proceso, plantee un modelo de integración en el cual los intereses del país (y de América Latina en general) también estén representados, en vez de un simple discurso de exclusión.

Agradecimientos

Los autores agradecen al Consejo de Desarrollo Científico, Humano y Tecnológico (CDCHT) de la Universidad de Los Andes por el financiamiento a la siguiente investigación, **Código**

NUTA-H-197-04-09.

Referencias

- ACOSTA P., J (2002). Armonización de políticas estructurales para el desarrollo de la Comunidad Andina de Naciones. Lecciones recientes de la Unión Europea, reflexiones para el ALCA. Mimeo
- ÁLVAREZ, V. (2003a). "ALCA o ALBA". *Crucial Alternativa Regional*. América XXI, Año 1, no. 1, abril 2003, pp12-16.
- ÁLVAREZ, V. (2003b). "Del ALCA al ALBA". *Dinero*, Año 14, no. 177, Septiembre 2003, Sección Opinión, Comercio Exterior, pp. 42-43.
- ÁLVAREZ DE FLORES, R., BRICEÑO RUIZ, J. y BUSTAMANTE, M. (2001-2002). "Venezuela y su participación en el ALCA: opciones y desafíos", *Aldea Mundo*, San Cristóbal, Año 6, no. 12, noviembre 2001, abril 2002, pp. 35-56.
- ARELLANES M., P. (2004). Avances en la Agenda Social del ALCA. Ponencia presentada en el Congreso de Latinoamericanista, Centro de Estudios de Iberoamérica y América Latina (CEISAL, Congreso), Bratislava julio 5-9 de 2004.
- BÁEZ, R. (2004). "¿ALCA O ALBA?: El dilema Latinoamericano" Disponible en <http://veneno.com/2004/v-80/baez-80.html>
- BARLOW, M. y BOURQUE, D. (2002). Propuesta presentada al Comité de Representantes Gubernamentales sobre la participación de la sociedad civil del Área de Libre Comercio de Las Américas, por el Consejo de Canadiense y el sindicato canadiense de trabajadores postales. Disponible en <http://www.ftaa-alca.org/> Aportes de la Sociedad Civil. Público FTAA. Soc/civ/21, 8 de mayo de 2002
- BOISIER, S (2001). Crecimiento y desarrollo territorial endógeno. Observaciones al caso chileno. Disponible en <http://www.gobernabilidad.cl/modules.php?name=News&file=article&sid=51>, diciembre 2004.
- BOISIER, S. (2001). Sociedad del conocimiento, conocimiento social y gestión territorial. Instituto de desarrollo regional, Fundación Universitaria, Sevilla.
- BOISIER, S. (1999). "El Desarrollo territorial a partir de la construcción de capital sinérgico". En *Estudios Sociales*, Nro 99, CPUU. Santiago de Chile
- BOUZAS, R. (1996). "El regionalismo en el Hemisferio Occidental: el NAFTA, el Mercosur y después", *Desarrollo Económico*, vol. 36, verano, pp. 87-108.
- BRICEÑO RUIZ, J. (2001). Strategic Regionalism and the Remaking of the Triangular Relation between the EU, the United States and Latin America, *Journal of European Integration*, vol. 23, nº 2. pp. 199-213
- BRICEÑO RUIZ, J. (2004). "Venezuela en el proceso negociador del ALCA", en Briceño Ruiz, José y Marlene Bustamante (compiladores), *El Área de Libre Comercio de las Américas: Perspectivas desde Venezuela*, Mérida, Universidad de los Andes -Centro de Estudios de Fronteras e Integración.

- BRUTON, H. (1998). "A Reconsideration of Import Substitution", *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVI, no. 2, June, pp. 903-936.
- CHÁVEZ, H. (2003). Venezuela frente al ALCA: Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe. Principio Rectores del ALBA. De la Integración neoliberal a la alternativa bolivariana para América Latina. Presidencia de la Republica Bolivariana de Venezuela, Caracas.
- COMISIÓN PRESIDENCIAL ASESORA EN LAS NEGOCIACIONES DEL ALCA (2003). Del ALCA al ALBA. Claves de la Alternativa Bolivariana para las Américas. Ministerio de la Producción y el Comercio, Documento Oficial: VAR/20.07.03, Caracas.
- COMISIÓN PRESIDENCIAL ASESORA EN LAS NEGOCIACIONES DEL ALCA (2003). La República Bolivariana de Venezuela ante el ALCA. Memorandum. Reunión Ministerial de Miami, noviembre 2003. Ministerio de la Producción y el Comercio, Documento Oficial: FTAA.TNC/inf/139, Caracas.
- GARCÍA DE MUÑOZ, J. (2004). "ALCA: ¿oportunidad o amenaza para los sectores productivos nacionales?", en Briceño Ruiz, José y Marlene Bustamante (compiladores), *El Área de Libre Comercio de las Américas: Perspectivas desde Venezuela*, Mérida, Universidad de los Andes -Centro de Estudios de Fronteras e Integración.
- GARCÍA LARRALDE, H. (2004). "Competitividad en el comercio bilateral colombo-venezolano ante los desafíos del ALCA", en Briceño Ruiz, José y Marlene Bustamante (compiladores), *El Área de Libre Comercio de las Américas: Perspectivas desde Venezuela*, Mérida, Universidad de los Andes -Centro de Estudios de Fronteras e Integración.
- GARAFOLI, G (1995). Desarrollo económico, organización de la producción y territorio, en A. Vásquez Barquero y G. Garafoli (Eds) *Desarrollo Económico Local en Europa*, Economistas Libros, Madrid, España.
- GENUA, G. (2003). "El ALCA y los patrones de comercio entre los Estados Unidos y Venezuela", *Aldea Mundo, Revista sobre Fronteras e Integración*, año 6, no. 12, noviembre 2001, abril 2002, pp. 30-38.
- GÓMEZ, I. y Alarcón, L. (2003). "Los nudos críticos de la política social venezolana de 1989 a 2001", *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, 2, 2003, mayo-agosto, pp. 13-36.
- GUTIÉRREZ, A. (2004). "El ALCA y lo agroalimentario: oportunidades y amenazas para Venezuela", en Briceño Ruiz, José y Marlene Bustamante (compiladores), *El Área de Libre Comercio de las Américas: Perspectivas desde Venezuela*, Mérida, Universidad de los Andes -Centro de Estudios de Fronteras e Integración.
- LARA, C. y GARCÍA, B. (2003). Los consumidores ante las negociaciones del ALCA. Presentación al Comité de las Sociedad Civil del ALCA por la Oficina Regional para América Latina y el Caribe de Consumers Internacional. Disponible en <http://www.ftaa-alca.org/> Aportes de la Sociedad Civil. Público FTAA. Soc/civ/92, 3 de junio de 2003
- Movimientos no ALCA (2003). Páginas Web contra el ALCA.
http://movimientos.org/noalca/show_text.php3?key=2250; y
<http://www.caritapanama.org/incidencia/alca/> (acceso varias paginas)

- Mujeres Hoy (2003). Venezuela: "Mujeres contra el ALCA y por el ALBA"
<http://www.mujereshoy.com/secciones/1909.shtml> Reseña periodística al Tercer Encuentro Internacional de Solidaridad con Venezuela Mujeres contra el ALCA y por el ALBA. Realizado en Caracas entre el 15 y 16 de abril, 2003
- ORNELAS, R. (2003). "América Latina: territorio de construcción de la hegemonía", *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, 2, 2003, mayo-agosto, pp. 117-136.
- Plataforma Venezolana Contra el ALCA (2003). Venezuela: Convocatoria urgente. www.ftaa-alca.org/busfac/ctyindex/VENmnpgs.asp. Grupos participantes: ATTAC – Venezuela; Central Unitaria de Trabajadores de Venezuela – CUTV; Clase Media en Positivo; Comité Alí Primera; Comité Organizador del Foro Social Nacional; Consejo Nacional Indio de Venezuela – CONIVE; Coordinadora Agraria Nacional Ezequiel Zamora – CANEZ; Coordinadora Popular de Caracas; Coordinadora Simón Bolívar; Federación Bolivariana de Estudiantes; Junta Parroquial San Juan; Medios Alternativos, Movimiento de Mujeres de Venezuela; Muverjust; Unión Nacional de Trabajadores – UNT; UTOPÍA.
- ROCHA, A. (2003). "El posicionamiento débil y disperso ante el ALCA por parte de América Latina y el Caribe", *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, 2, 2003, mayo-agosto, pp. 137-166.
- ROSALES, R. (2003). Posición de Venezuela ante la Organización Mundial del Comercio. Movimientos sociales. Los Pueblos no se compran ni se venden. Ministerio de la Producción y el Comercio, Caracas.
- TAMAYO, E. (2003). En debate el ALBA como alternativa al ALCA. Disponible en http://www.alcaabajo.cu/sitio/alternativas_al_alca/articulos/en_debate_el_alba_281003.htm
- VACCHINO, J. (2002). "La integración Regional y las negociaciones del ALCA". *Aldea Mundo, Revista sobre Fronteras e Integración*, Año 6, Nro 12, 5-14.
- VÁSQUEZ-BARQUERO, A (1997). ¿Crecimiento endógeno o desarrollo endógeno?, Cuadernos del CLAEH, 78-79, Montevideo.
- YONIS, M. (2002). "La construcción de una madeja institucional en las negociaciones del ALCA", *Aldea Mundo, Revista sobre Fronteras e Integración*, Año 6, Nro 12, 15-29.

¹ Esta sección está basada en Briceño (2004).

