

**EL SECTOR AGROALIMENTARIO EN
LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN
SUBREGIONAL EN LAS AMÉRICAS
DESDE LA ÓPTICA DE LOS
PRINCIPALES SECTORES**

Rodolfo Quirós
*Director del Centro para la Integración
y el Desarrollo Agroempresarial (CIDAIE) del IICA*

1. Definición del Sector Agroalimentario

El sector agroalimentario comprende todas aquellas operaciones y transacciones incluidas en:

- a. Manufactura y distribución de insumos, servicios y bienes de capital para la agricultura.
- b. Producción primaria en finca, predios y campos.
- c. Acondicionamiento, transformación, conservación y empaque de productos.
- d. Distribución mayorista y minorista de productos y mercancías.
- e. Utilización de bienes clasificados como: Alimentos y fibras (tierra y agua), forestales, ornamentales, bases farmacéuticas, energía, recreación (agroturismo).

Esta definición aceptada por muchos autores, estilo Ray Goldberg de la Universidad de Harvard y otros más, presenta desde el punto de vista práctico y de la estructura de las estadísticas nacionales, particularmente en los países de América, muy serios problemas.

1.1. *Problemas en la descripción cuantitativa*

En primer lugar, las cuentas nacionales no consideran al sector agroalimentario como tal. El sector primario lo constituye la agricultura exclusivamente; la agroindustria o la industria de transfor-

mación agropecuaria, está comprendida en el sector manufacturero; y finalmente, los servicios relacionados (conservación distribución, financieros) están cuantificados en el rubro de sector servicios.

Esto hace que sea muy difícil realizar una valoración precisa del sector y mucho menos una aproximación real de la participación de la agricultura en la economía.

Desde el punto de vista comercial, la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) agrupa en el capítulo 15 a los productos agroalimentarios y el Sistema Armonizado, básicamente los localiza en los capítulos 1 al 24. Sin embargo, muchos de los productos derivados e insumos del sector quedan fuera de estos capítulos (ej. Insumos químicos en el capítulo 28 al 38, pieles y cueros en los capítulos 44-43, etc.).

En conclusión, describir cuantitativamente el sector agroalimentario requiere un complejo trabajo de investigación, o bien asumir un error considerable de estimación.

1.2. *Problemas de descripción cualitativa*

Desde el punto de vista de las **instituciones públicas**, se encuentran problemas serios para circunscribir las competencias del sector. En una mayoría de países del continente americano, el sector público agroalimentario presenta las siguientes características:

- a. Los Ministerios y las instituciones están descentralizadas.
- b. La jurisdicción sobre el sector es dispersa.
- c. Existe superposición de competencias de los órganos públicos, o bien, en su caso, dispersión de funciones.

Excepciones a lo anterior se encuentran en:

- Estados Unidos, en donde el USDA agrupa la agricultura, agroindustria y alimentación;

- Canadá, que modificó recientemente su Ministerio de Agricultura (*Agriculture Canada*) para pasar a ser *Agricultural and Agrifood Canada*;
- Argentina, que transformó recientemente la jurisdicción de la Secretaría de Agricultura para incluir el tema de alimentación;
- y,
- Guatemala, que procede en la actualidad en este mismo sentido.

En esta misma línea, en España, se encuentra el Ministerio de Agricultura, Pesca y la Alimentación.

El Sector Privado presenta esta misma disfunción en los intereses del sector agroalimentario. Cabe mencionar excepciones como la Asociación Brasileña de Agronegocios (ABAG) y la Coordinadora de las Industrias de Productos Alimenticios de Argentina (COPAL).

En términos generales, el sector privado está agremiado en organizaciones de pequeños productores, de grandes agricultores, y según su actividad productiva principal (ej. asociaciones de ganaderos, asociaciones de cafetaleros, asociaciones de exportadores, etc.). En numerosos casos, las empresas agroindustriales quedan representadas por las cámaras de industria, sin disponer de una organización independiente que defienda los intereses particulares de este sector.

En conclusión, existe una gran diversidad de entidades que agrupan intereses del sector privado agroalimentario, lo cual dificulta la descripción del mismo y presenta debilidades para representar los intereses del sector, sean éstos frente a la administración pública o esquemas de integración.

Sobre este particular, con la ayuda del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación de España y la AECI (Agencia Española de Cooperación Internacional), el IICA desarrolla un proyecto de fortalecimiento institucional de las organizaciones agroalimentarias del sector privado, que pretende subsanar los problemas plantea-

dos con anterioridad y disponer de un sector agroempresarial mejor organizado, capaz de ser un interlocutor válido de las administraciones públicas.

1.3. *La importancia real del sector agroalimentario en las economías americanas*

El análisis del sector agroalimentario en la mayoría de los países americanos se realiza sobre la base de estudios específicos desarrollados por el sector público y privado.

Un ejemplo pionero en este campo es un estudio realizado en los Estados Unidos por el *United States Department of Agriculture* (USDA), con base en estadísticas de 1989. En este trabajo se trató de adicionar al sector agrícola todos los componentes relacionados directa o indirectamente con el sector primario.

Los resultados de este estudio fueron los siguientes: El PIB agrícola que, para ese año, fue el 1,4% del Producto Interno Bruto, con un aporte al empleo del 2% de la población económicamente activa, pasó mediante este análisis a representar casi un 16% del Producto Interno Bruto y un 17% del empleo total.

USA: Contribucion de la Agricultura y Sector Agroalimentario al PIB y Población Económicamente Activa (PEA). 1989.

Sectores	Aporte al		Aporte al	
	PIB	% del total	PEA	% del total
AGRICULTURA	1,4	8,9	2,0	11,8
INSUMOS	5,2	32,9	4,3	25,3
MANUFACTURAS	2,7	17,1	2,1	12,4
DISTRIBUCION	6,5	41,1	8,6	50,6
TOTAL	15,8	100,0	17,0	100,0

Fuente: IICA/CIDAE, tomado de *Linking Agriculture to the Economy*. 1997

Las cifras anteriores van en aumento, además existen elementos adicionales muy interesantes; este es el caso de los gastos de publi-

cidad atribuibles al sector agroalimentario, que llegan a alcanzar el 65% del total.

2. El sector agroalimentario en los procesos de integración

2.1. *Los Acuerdos de Integración en las Américas*

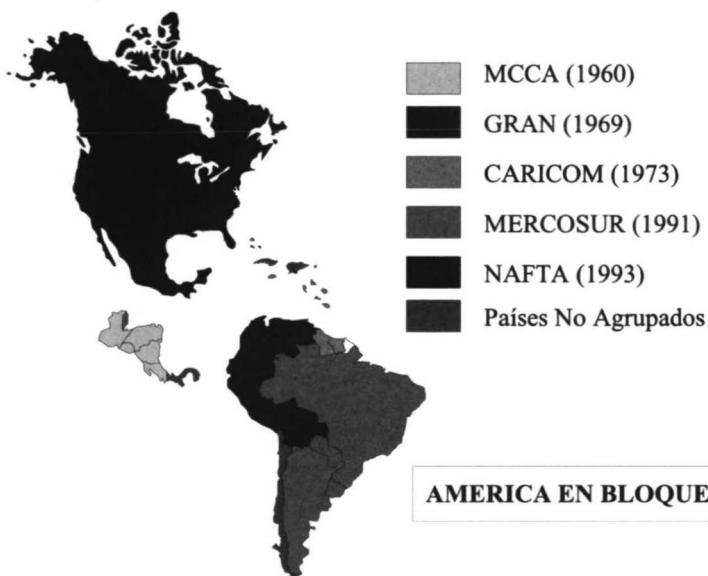
Los principales acuerdos de integración en las Américas son los siguientes:

El Mercado Común Centroamericano (MCCA). Conformado por los cinco países de Centroamérica; es el más antiguo esquema de integración del continente, data de 1960. En 1973, con los problemas de la guerrilla, el comercio intrarregional decreció de US\$1500 millones por año a US\$200 millones. En la década actual, con la reactivación de los procesos de integración y el éxito de los procesos de paz, el comercio ha alcanzado niveles de entre US\$1.600 y US\$1.700 millones de dólares, de los cuales alrededor de 400 son productos agroalimentarios.

El Grupo Andino (GRAN). El segundo en establecerse en la región; lo conforman Colombia, Venezuela, Ecuador, Bolivia, Perú y originalmente Chile, que finalmente se apartó de este grupo. Actualmente, se pretende consolidar como una Comunidad Económica. Por otra parte, existe también dentro de la región un área de libre comercio perfeccionada entre Colombia y Ecuador.

El CARICOM. Data de 1973 y lo forman la mayoría de pequeñas islas del Caribe. Actúa más como una comunidad en lo político que en lo económico, ya que enfrenta dificultades en el establecimiento de un libre comercio, al no lograrse un arancel externo común.

El TLCNA o NAFTA. Caso contrario a los otros esquemas de integración, el TLCNA es una zona de libre comercio y no pretende



llegar a ser una unión aduanera, como sí ocurre con los otros grupos americanos. Esta conformado por Canadá, Estados Unidos y México.

El MERCOSUR. Data de 1991, después del TLCNA es el grupo de integración económicamente más fuerte y lo forman Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay.

Además de lo referido, existen una serie de convenios de libre comercio y de alcance parcial, es el caso de MERCOSUR con Chile y el MERCOSUR con Bolivia, CARICOM Venezuela y CARICOM Colombia.

AMERICA LATINA: Acuerdos de libre comercio generados entre 1990 y 1997

Acuerdo	Inicio	Acuerdo	Inicio
1. Argentina-Brasil	1990	16. México-CARICOM	1993
2. Bolivia-Uruguay	1991	17. México-Costa Rica	1994
3. Argentina-Colombia	1991	18. Bolivia-Brasil	1994
4. MERCOSUR	1991	19. México-Bolivia	1994
5. Chile-México	1991	20. Chile-Bolivia	1994
6. Chile-Argentina	1991	21. Chile-Ecuador	1994
7. Argentina-Bolivia	1992	22. G3	1994
8. Bolivia-Perú	1992	23. Venezuela-CARICOM	1994
9. Argentina-Venezuela	1992	24. Colombia-CARICOM	1994
10. Argentina-Ecuador	1993	25. Brasil-Venezuela	1994
11. Bolivia-Chile	1993	26. Bolivia-Paraguay	1994
12. Chile-Venezuela	1993	27. Chile-Canadá	1996
13. Chile-Colombia	1993	28. MERCOSUR-Chile	1996
14. NAFTA	1993	29. MERCOSUR-Bolivia	1997
15. Brasil-Perú	1993		

Fuente: BID, División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos y CEPAL. 1997.

En adición a lo acuerdos de libre comercio, existen iniciativas unilaterales como la Iniciativa de la Cuenca del Caribe Dos. La misma beneficia a todos los países de Centroamérica y del Caribe en su relación comercial con los Estados Unidos, pues brinda libre acceso a este mercado norteamericano, excepto para una pequeña lista de 22 productos, entre los que se encuentran petróleo, azúcar, ron, cueros y calzado, etc.

Con posterioridad, esta concesión de libre acceso se extendió a los países Andinos como parte de una iniciativa de lucha contra la droga.

En función de lo mencionado, se puede entrever en las Américas una integración bipolar: El TLCNA con sus satélites comerciales al norte, y el MERCOSUR en el sur del continente. Queda la posibilidad de la convergencia de ambos núcleos dentro del ALCA, como tesis probable del proceso de integración hemisférico.

2.2. La realidad económica de la integración

Comparación del tamaño económico de los grupos comerciales de América, con el NAFTA, Base PIB de 1995

Grupo	PIB US\$1.000 Mill.	POB Millones	PIB/Capita US\$1.000	Comparación PIB NAFTA=100
NAFTA (TLCNA)	8.098,7	383,1	21,1	100,0%
MERCOSUR	1.023,9	198,6	5,2	12,6%
GRAN	241,0	99,8	2,4	3,0%
MCCA	39,4	30,2	1,3	0,5%
CARICOM	13,2	5,6	2,4	0,2%
Países no Miembros	89,1	31,9	2,8	1,1%
a)				
LAC b)	1.685,8	456,6	3,7	20,8%
UNIÓN EUROPEA	8.131,1	365,6	22,2	100,4%

a) Incluye a Chile, Rep. Dominicana, Panamá y Haití.

b) Latinoamérica y el Caribe (incluye México).

Fuente: IICA/CIDAE. Con base en FMI: Financial Statistics Yearbook. Marzo 1997.

En el cuadro anterior se observan las marcadas diferencias entre las magnitudes económicas de los grupos de integración. El TLCNA con 383 millones de habitantes en el norte y el MERCOSUR con cerca de 200 millones en el sur, mantienen una proporción poblacional de 8 a 1 con los grupos más pequeños (MCCA con 30 millones, CARICOM con 5,6 millones).

En términos relativos, MERCOSUR alcanza tan sólo el 12% del tamaño económico de la Asociación México-Estados Unidos y Canadá; el Grupo Andino el 3%, el MCCA 0,5% y los países del CARICOM el 0,2%. A lo interno del TLCNA, Canadá y México son un 10% y 4% de la economía de los Estados Unidos, respectivamente.

En ese orden de magnitudes, se plantea en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), esencialmente un «Goliat con algunos David y otros que apenas aspiran a ser la mitad de un David».

Esta realidad económica se complementa con aspectos de carácter socioeconómico que inciden en las relaciones de los países para la integración. Tal es el caso de la presencia de inmigraciones

masivas e ilegales hacia Estados Unidos. Así pues, aunque las negociaciones del ALCA se consideran de carácter exclusivamente comercial, existen una serie de diferencias e intereses relevantes de todo tipo que afectan el proceso de integración hemisférica.

2.3. El componente comercial de los grupos de integración

2.3.a. Situación arancelaria

En el siguiente cuadro se refleja la situación arancelaria de los grupos de integración. En el caso de Centroamérica el arancel externo común (AEC) alcanzó en 1994 el 9%, con una desviación estándar de 5 puntos. El Grupo Andino aplicó un AEC del 13% y el MERCOSUR en promedio un 11%, al igual que Chile.

Estructura arancelaria de las Américas, 1994

Recuerdos Regionales	Número de partidas	Arancel Total	Arancel Mínimo	Arancel Máximo	Arancel Moda
		Promedio	Tasa	Tasa	Tasa
NAFTA					
EE.UU.	7.503	6,36	0,00	48,00	0,00
Canadá	7.104	8,66	0,00	30,00	0,00
México	11.092	11,58	0,00	25,00	10,00
MCCA					
Costa Rica	5.696	11,74	2,00	101,00	6,00
El Salvador	4.784	9,21	1,00	30,00	5,00
Guatemala	5.670	10,82	5,00	98,00	5,00
Honduras	5.677	17,90	1,00	50,00	10,00
Nicaragua	5.730	17,38	5,00	485,00	10,00
AEC	4.283	9,11	5,00	20,00	5,00
GRAN					
Bolivia	6.269	9,80	5,00	10,00	10,00
Colombia	7.212	11,57	0,00	40,00	5,00
Ecuador	6.262	11,91	0,00	40,00	5,00
Perú	6.482	16,32	15,00	25,00	15,00
Venezuela	6.898	11,80	0,00	25,00	5,00
AEC	7.212	13,44	5,00	20,00	10,00
MERCOSUR					
Argentina	8.815	15,82	0,00	30,00	25,00
Brasil	7.983	10,69	0,00	35,00	10,00
Paraguay	5.578	8,03	0,00	32,00	10,00
Uruguay	9.591	14,74	0,00	20,00	20,00
AEC	8.743	11,14	0,00	20,00	14,00
Chile	5.812	10,96	0,00	11,00	11,00
CARICOM AEC	3.355	11,79	0,00	40,00	5,00

Fuente: Garay, L.J., Estevadeordal, A. (1995). «Protección, Desgravación Preferencial y Normas de Origen en las Américas», BID (junio).

En relación con el tipo de producto exportado (cuadro siguiente), se detecta una clara prevalencia de los productos primarios sobre los manufacturados. En el caso del MCCA y del GRAN las exportaciones son fundamentalmente primarias y alcanzan del 75 al 80% del total. Mientras que en el CARICOM y MERCOSUR las proporciones oscilan entre el 55% de productos primarios y 45% de manufacturados.

Clasificación de las exportaciones de los grupos de integración de América Latina según tipo de bien (primario o manufacturado). Millones de US\$.
1995

Grupo Integración	Primario	Manufac.	Total	Prim./Tot. %	Manuf./Tot. %	Total %
MCCA	5.096	1.760	6.855	74,3	25,7	100,0
Costa Rica	2.100	670	2.770	75,8	24,2	100,0
El Salvador	603	382	985	61,2	38,8	100,0
Guatemala	1.391	545	1.935	71,9	28,1	100,0
Honduras	596	60	656	90,9	9,1	100,0
Nicaragua	406	104	509	79,7	20,3	100,0
CARICOM	1.590	1.126	2.716	58,5	41,5	100,0
Barbados	69	99	168	41,2	58,8	100,0
Belice	127	16	143	89,2	10,8	100,0
Trinidad y Tobago	1.393	1.012	2.405	57,9	42,1	100,0
MERCOSUR	37.662	32.731	70.392	53,5	46,5	100,0
Argentina	13.864	7.099	20.962	66,1	33,9	100,0
Brasil	21.802	24.702	46.504	46,9	53,1	100,0
Paraguay	704	115	820	85,9	14,1	100,0
Uruguay	1.291	815	2.106	61,3	38,7	100,0
GRAN	32.333	7.880	40.213	80,4	19,6	100,0
Bolivia	986	195	1.181	83,5	16,5	100,0
Colombia	6.392	3.925	10.317	62,0	38,0	100,0
Ecuador	4.028	333	4.361	92,4	7,6	100,0
Perú	4.703	737	5.440	86,5	13,5	100,0
Venezuela	16.224	2.690	18.914	85,8	14,2	100,0
PAÍSES NO AGRUPADOS	32.084	63.829	95.913	33,5	66,5	100,0
México	17.845	61.643	79.488	22,5	77,5	100,0
Chile	13.807	2.094	15.901	86,8	13,2	100,0
Panamá	432	93	524	82,3	17,7	100,0

Fuente: IICA/CIDAE con base en CEPAL. Anuario estadístico de América Latina. 1996.

En promedio, la agricultura del Mercado Común Centroamericano tiene un AEC del 13%, 12% en el Grupo Andino, MERCOSUR un 7% de arancel medio, y el CARICOM, con una protección relativamente alta de 23%.

En alimentos, bebidas y tabaco, MCCA 15%, Grupo Andino el 17%, MERCOSUR 12% y en promedio, el CARICOM el 27%. En términos generales, aún el arancel agroalimentario es más alto que el establecido para otros sectores.

En lo que respecta a los aranceles consolidados en el GATT, los países centroamericanos consolidaron techos arancelarios entre 35 y 60%. El Grupo Andino consolidó entre 40 y 118%, en el MERCOSUR todos los países presentan un arancel consolidado del 35%, y el 100% en el caso del CARICOM.

Así pues, en el GATT se consolida un arancel varias veces superior al arancel que efectivamente están aplicando los países.

Arancel externo común (AEC) y arancel consolidado en GATT por los grupos subregionales de integración en las Américas. 1994

Grupo integración	Arancel externo común			GATT*/
	Agricultura, caza y pesca	Alimentos, bebidas y tabaco	Total	
MCCA				35-60
Promedio	12,8	15,1	9,1	
Desviación Standart	5,7	5,6	5,8	
GRAN				40-118
Promedio	11,8	17,9	13,4	
Desviación Standart	4,6	3,7	4,5	
	0,0			
MERCOSUR				35
Promedio	7,1	11,9	11,1	
Desviación Standart	4,0	4,6	6,2	
CARICOM				100
Promedio	22,8	27,0	11,8	
Desviación Standart	10,4	9,0	12,1	

* Valor arancelario consolidado. Rango de los aranceles de los países miembros.

Fuente: IICA/CIDAE con información de BID «Comercio e Integración». 1997.

2.3.b. Destino de las exportaciones de los grupos de integración

El análisis de los gráficos que figuran a continuación, revela el destino de las exportaciones de los grupos de integración.

TLCNA

En el TLCNA las exportaciones intragrupo constituyen un tercio del total, el resto del mundo otro tercio y América Latina tan sólo el

8%. La Unión Europea es el segundo bloque comercial en importancia.

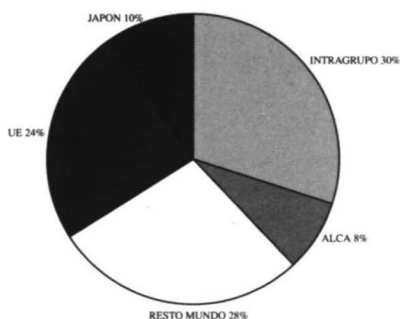
MCCA

En el caso del MCCA el componente más importante es el resto del mundo, que alcanza el 48%. El comercio intragrupo es relevante (23%). De magnitud similar a las exportaciones intragrupo son las dirigidas al ALCA, que alcanzan el 22% del total.

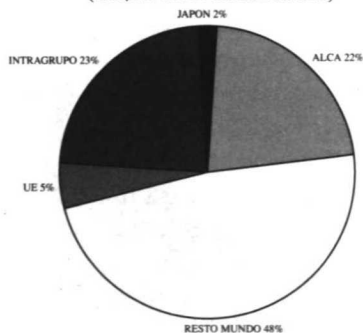
CARICOM

Para este grupo, Estados Unidos es el principal socio comercial (42%). En este caso el comercio intragrupo es relativamente peque-

TLCNA
(US\$712 MIL MILLONES)



MCCA
(US\$5.7 MIL MILLONES)



ño (12%), teniendo un carácter residual las exportaciones con destino al resto de América Latina (4%).

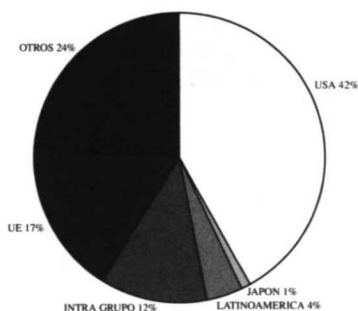
GRAN

Un caso particular es el del Grupo Andino, en el que el comercio con el resto de países de América supera el 57% del total de exportaciones. Sin embargo, al igual que en CARICOM, el comercio intragrupo es relativamente bajo, representando tan sólo el 10%.

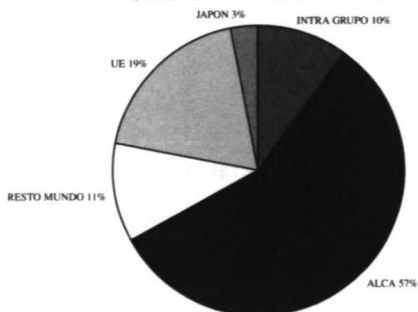
MERCOSUR

En el caso de los países del Sur, la mitad de su comercio se dirige hacia el resto del mundo. Es de destacar la similar magnitud de

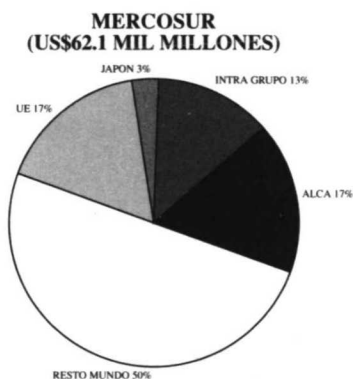
CARICOM
(US\$4.1 MIL MILLONES)



GRAN
(US\$33.2 MIL MILLONES)



las exportaciones con destino a la Unión Europea y al resto del continente americano. El comercio intragrupo, representó en 1994, tan solo el 13% del total de exportaciones.



Es importante reconocer, en este contexto de integración en las Américas, que los países, o su gran mayoría, mantienen sus mercados tradicionales, y la integración subregional viene a ser un complemento de su política comercial externa. Más aún, la integración se plantea como un aspecto complementario, y no sustitutivo, a la expansión o conservación de sus mercados tradicionales.

En general, todos los grupos de integración en América tienen una balanza comercial equilibrada (MERCOSUR, GRAN) o negativa, sin embargo, en lo que corresponde a la balanza agrícola, con excepción del CARICOM, presentan un balance positivo.

Si analizamos estas cifras con mayor detalle, se detecta que la gran mayoría de los países son exportadores netos de alimentos. Unicamente los países del Caribe, México, Perú y Venezuela son importadores netos de estos productos.

Balanza comercial total y agrícola de los grupos comerciales de las Américas. US\$ Mil Millones. 1994

Grupos	Total			Agrícola		
	Export.	Import.	Balance	Export.	Import.	Balance
NAFTA	712,4	897,9	-185,4	67,6	46,6	21,0
MERCOSUR	62,1	62,5	-0,4	21,8	6,3	15,4
GRAN	33,2	31,2	2,0	5,8	3,7	2,1
MCCA	5,7	9,8	-4,1	3,3	1,3	2,0
CARICOM	4,1	7,6	-3,5	0,8	1,3	-0,4
Países No Miembros a)	12,6	16,1	-3,4	2,5	1,7	0,8

a) Incluye a Chile, Panamá, Rep. Dominicana y Haití.

Fuente: IICA/CIDAE, con base en FAO «Trade Yearbook», 1994.

2.3.c. *Políticas comerciales aplicables al sector agroalimentario en los procesos de integración de las Américas*

En el cuadro que figura a continuación, se contemplan las características esenciales de las políticas comerciales de cada uno de los grupos de integración. El primer punto a destacar es la existencia de aranceles internos para una serie de productos.

En el TLCNA, la gran mayoría de los productos agrícolas se liberaron inmediatamente, sin embargo existe una lista de productos cuya liberalización está sometida a un sistema gradual de 5, 10 y 15 años. La negociación en MERCOSUR se da con base en una lista en proceso de adecuación, en función de cada país. El Grupo Andino y CARICOM presentan aranceles internos para algunos productos, entre los que destacan el azúcar y la papa (GRAN). En el ámbito del MCCA, hay básicamente aranceles para algunos productos (leche procedente de Costa Rica con destino a El Salvador y Nicaragua).

En muchos casos, especialmente en el CARICOM, se presentan importantes barreras no arancelarias (licencias previas, cuotas de importación etc.). En el caso del MCCA algunos productos tienen licencias previas e incluso licencias de exportación (Nicaragua). En el Grupo Andino se aplica aún el sistema de bandas de precios al mercado interno.

Principales políticas comerciales aplicables al libre comercio de productos agroalimentarios en los grupos de integración en las Américas. Enero 1997

Disciplinas	MCCA	CARICOM	GRAN	MERCOSUR	TLCNA
PRODUCTOS EXCEPTUADOS LIBRE COMERCIO	Ninguno	Ninguno	Ninguno	Ninguno	Ninguno
ARANCELES INTERNOS	Arancel para leche de CR en ES y NIC.	Productos seleccionados	Algunos productos, ejemplo azúcar, papa, etc.	Régimen de Adecuación para productos seleccionados	Desgravación a 0, 5, 10 y 15 años
BNA	ES: Licencias previas azúcar, fibras. HND: Permiso importación azúcar y café. NIC: Licencia exportación maderas.	Múltiples (Licencias previas, cuotas, asignaciones importación, ect.)	Algunas de tipo sanitario	Ninguno	Aranceles-cuotas (contingentes)
NORMATIVA SFS PROPIA	No; reglamento común	No	Sí	Sí	Sí
NORMAS TÉCNICAS	No, reglamento de aplicación normas	Sí	Sí	Sí	Sí
NORMAS ORIGEN	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
REGULACIÓN DE AYUDAS INTERNAS	No	No	No	No	Sí
ACUERDOS AMBIENTALES	En adopción	No	No	No	Sí

Fuente: IICA/CIDAE. 1997.

Conviene recordar que gran parte de las regiones mencionadas, en su calidad de países en vías de desarrollo, disponen, según los acuerdos de Ronda Uruguay 94, de un plazo de 10 años para eliminar todas las barreras no arancelarias. Este proceso de eliminación de barreras lleva a contemplar en los convenios de integración los aspectos relativos a normas técnicas, normas sanitarias y fitosanitarias, normas de origen, ayudas internas y acuerdos ambientales.

Finalmente, cabe resaltar la existencia de acuerdos paralelos sobre normas laborales y medio ambientales como parte de ciertos tratados de libre comercio (TLCNA). Se trata de temas que, con toda seguridad, se incorporarán en las discusiones del GATT en 1999.

3. El Área de Libre Comercio de las Américas. La integración hacia el 2005

3.1. Antecedentes y desarrollo de la integración hemisférica

El Área de Libre Comercio de las Américas nace como una iniciativa del Gobierno de los Estados Unidos, particularmente como reacción geopolítica al fenómeno de integración europea, a la creación del espacio económico europeo y a la expectativa del ingreso de los países de la antigua Unión Soviética a este bloque comercial.

Esta Iniciativa para las Américas tiene, en esencia, dos partes: la negociación del TLCNA y el Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA, propiamente dicho.

El TLCNA ha estado sometido a un importante debate político en los Estados Unidos en los últimos años y a un complicado proceso de aprobación. Mientras en México y Canadá el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos fue un proceso transparente y de amplio conocimiento público, incluso con la aprobación mayoritaria en *referendum* (caso de Canadá), en los Estados Unidos fue objeto de negociación política del gobierno y las dos Cámaras.

La crisis de México en 1995 crea una importante incertidumbre en los Estados Unidos respecto a los temas de integración. El ambiente de desconfianza plantea dudas sobre la existencia de voluntad política para aprobar la denominada Vía Rápida de negociación comercial de Estados Unidos con los países de América Latina.

Por contra, el planteamiento generalizado en América del Sur, es el de lograr un MERCOSUR ampliado, que eventualmente pueda armonizarse en el marco de un tratado de libre comercio de ámbito

hemisférico. Todo ello constituye el entorno actual en el que se debate la creación del ALCA.

Los principios del ALCA se derivan y están conformados según los Acuerdos de la Ronda Uruguay de 1994. Sin embargo, se considera un importante avance en tres disciplinas: laboral, ambiental y política de competencia, ausentes en los acuerdos de Ronda Uruguay. El único de estos temas que está actualmente en debate es el de Comercio y Ambiente.

Tras la primera reunión de presidentes de las Américas en Miami en 1994 para tratar los temas del ALCA, se organizan tres reuniones de ministros. En la primera de ellas, Denver en 1995, se establecen siete grupos de trabajo encargados de preparar las condiciones, las bases y la información para una negociación posterior. Cada uno de estos Grupos está presidido por un país.

Grupos de trabajo del área de libre comercio de las Américas (Alca)

Área temática (Disciplina)	País (Presidencia)
I. Reunión Ministerial de Denver (julio 1995)	
• Acceso a Mercados	El Salvador
• Proced. Aduaneros y Normas de Origen	Bolivia
• Inversiones	Costa Rica
• Normas y Barreras Técnicas al Comercio	Canadá
• Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	
México	
• Subsidios, Antidumpig y Derechos Compensatorios	Argentina
• Economías más Pequeñas	Jamaica
II. Reunión Ministerial de Cartagena de Indias (marzo 1996)	
• Compras del Sector Público	EE.UU.
• Derechos de Propiedad Intelectual	Honduras
• Servicios	Chile
• Política de Competencia	Perú
III. Reunión Ministerial de Belo Horizonte Brasil (mayo 1997)	
• Solución de Controversias	Uruguay

Fuente: IICA/CIDAE, 1997.

Los temas agrícolas están, en esencia, contemplados en tres y quizá hasta cuatro grupos de trabajo: acceso a mercados; medidas

sanitarias y fitosanitarias; subsidios, derechos compensatorios y antidumping; y políticas de competencia. También se consideran en el grupo de barreras y normas técnicas al comercio presidido por Canadá.

3.2. *El Decálogo del ALCA*

Finalmente, a continuación se resume la resolución de los Ministros de la última reunión en Belo Horizonte, Brasil, en lo que se denomina el Decálogo del ALCA.

1. Los acuerdos tienen que ser absolutamente congruentes y estar enmarcados en los compromisos de la OMC, tanto en lo que respecta a los grupos de integración (Artículo XXIV) como las características en el acuerdo de servicios. No está claro aún lo contemplado en la declaración de Miami sobre si los acuerdos dentro del ALCA deben profundizar, ampliar o perfeccionar las disciplinas de la OMC. Tampoco se desprende claramente de la declaración de los Ministros de Comercio de Belo Horizonte.
2. Un compromiso reiterado es que no haya imposición de barreras u obstáculos a terceros países. Es indudable que todo convenio comercial es discriminatorio, pero eso no supone que se tenga que perjudicar la posición relativa de terceros países no miembros.
3. Se garantiza la coexistencia de acuerdos bilaterales y sus acuerdos subregionales, lo que se ha dado en llamar la integración abierta. No se prohíbe que los países o grupos puedan firmar acuerdos con otros países o regiones (ej. continúa la negociación de un acuerdo marco entre la Unión Europea y México).
4. Se reconocen las necesidades de las economías más pequeñas. Sin embargo, no existe un consenso claro sobre el concepto de «economía más pequeña», por lo que se solicita a la comisión tripartita constituida por el BID, la OEA y la CEPAL que sugiera medidas específicas para estas economías.

5. Se reitera el principio que también operó en Ronda Uruguay de que los acuerdos a que se lleguen se aprueben en un todo o nada, como un compromiso único y comprensivo.
6. Se establece el consenso como fundamento y principio fundamental de la negociación. Se da la opción a los países de poder negociar como país individual o como grupo, siendo estas alternativas excluyentes (ej. El CARICOM ya decidió negociar en conjunto).
7. Se solicita al Grupo Tripartito (BID-OEA-CEPAL) que estudie el establecimiento de una Secretaría Administrativa Temporal. Se fijan los términos de referencia, y se dan opciones de ocho ciudades de América como sede posible de la misma.
8. Se exhorta a los grupos de trabajo existentes para que se conviertan en Grupos de Negociación.
9. Se definen todos los temas de la negociación para que en la Reunión Presidencial de Santiago de Chile (marzo 1998) se reiteren los plazos ya definidos por los Ministros en la Reunión Ministerial de San José (febrero 1998).
10. Se concreta la conclusión de negociaciones y el establecimiento del ALCA para el 2005 y los avances concretos de facilitación de comercio para el año 2000.

3.3. *Futuras actividades a corto plazo del proceso de integración ALCA 2005*

A corto plazo, el proceso de integración obliga a una serie de tareas que se deben acometer:

1. La ampliación y perfeccionamiento de las zonas de libre comercio en las Américas acorde a la normativa de la OMC, mediante la convergencia de los acuerdos existentes y la incorporación de otros nuevos.
2. Existe una conciencia aperturista que se refleja en la intención de reducir el arancel externo común, limitar la regula-

ción de mercados internos, eliminar barreras no arancelarias, simplificar de procedimientos aduaneros, etc. Para ello, se requiere no una normativa, sino una voluntad política de hacerlo.

3. Se requiere una mayor observancia de los derechos de propiedad intelectual y precisión en los aspectos relativos a la biotecnología, procesos y productos industriales.
4. Se considera la necesidad de homologación y cumplimiento de normas técnicas, no sólo en materia sanitaria y fitosanitaria, sino también en inocuidad de alimentos, calidad de productos e insumos, protección ambiental y normas de competencia. Estos campos tienen dinámica propia y su avance es independiente del proceso de integración.
5. El tema de las compras gubernamentales se concibe como crucial en estas etapas de integración y uno de los grandes rubros de debate a medio plazo.
6. Se deberá dar la importancia debida para la concertación entre las instituciones privadas y públicas, tanto a nivel nacional como hemisférico.

Finalmente, conviene mencionar que los temas del ALCA no deben de quedar en la mesa de negociación, ni ser patrimonio exclusivo de los técnicos especializados en la materia, sino ser del conocimiento de la sociedad civil en general. Con este fin, debe existir un compromiso de las instituciones públicas y organizaciones privadas en transmitir al ciudadano el significado de estas tendencias integradoras y la repercusión de las mismas en sus actividades socioeconómicas cotidianas.