

227646
Cel. 1502 10647

Nota 5

CATALOGADO



PosGrado Económicas

Universidad de Buenos Aires



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
POSTGRADO EN GESTIÓN EMPRESARIAL DEL COMERCIO
EXTERIOR Y DE LA INTEGRACIÓN

“Análisis de los efectos del Comercio Exterior y su resultado en los procesos de Integración en América del Sur. Acuerdos Bilaterales Argentina-Venezuela (2006-2008).”

Trabajo de Grado presentado ante la Universidad de Buenos Aires, República de Argentina como requisito para optar al título de Magíster en Gestión Empresarial del Comercio Exterior y de la Integración.

Dep. O. 310
L4
TESISM
2010

Autor: Lic. Edgar José López Hidalgo.

Tutor: VA. Armando Laguna Laguna

Buenos Aires, 13 de Abril del año 2.010

BIBLIOTECA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
Profesor Emérito Dr. ALFREDO L. PALACIOS

**REPÚBLICA DE ARGENTINA
UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
POSTGRADO EN GESTIÓN EMPRESARIAL DEL COMERCIO
EXTERIOR Y DE LA INTEGRACIÓN**

ACEPTACIÓN DEL TUTOR

Por la presente hago constar que he leído el Trabajo de Grado presentado por el:

Capitán de Fragata: **Edgar José López Hidalgo** para optar al Grado de Magíster en Gestión Empresarial del Comercio Exterior y de la Integración cuyo título es: **Análisis de los efectos del Comercio Exterior y su resultado en los procesos de Integración en América del Sur. Acuerdos Bilaterales Argentina-Venezuela (2006-2008)**; certifico que se ajusta a lo establecido en las normas para el desarrollo de una investigación.

En la ciudad de Caracas, a los 13 días del mes de Abril del 2010.


VA. Américo Laguna Laguna.

REPÚBLICA DE ARGENTINA
UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
POSTGRADO EN GESTIÓN EMPRESARIAL DEL COMERCIO
EXTERIOR Y DE LA INTEGRACIÓN

ACEPTACIÓN DEL ASESOR METODOLÓGICO

Por la presente hago constar que he leído el Trabajo Especial de Grado o Trabajo de Grado presentado por el:

Capitán de Fragata: **Edgar José López Hidalgo** para optar al Grado de Magíster en Gestión Empresarial del Comercio Exterior y de la Integración cuyo título es: **Análisis de los efectos del Comercio Exterior y su resultado en los procesos de Integración en América del Sur. Acuerdos Bilaterales Argentina-Venezuela (2006-2008)**; certifico que se ajusta a lo establecido en las normas para el desarrollo de una Investigación.

En la ciudad de Caracas, a los 13 días del mes de Abril del 2010.

Lic. Ramiro Martínez Mendoza

DEDICATORIA

A mis Padres, que desde el cielo guían mis pasos y siempre me llevan a puertos seguros.

A mi Esposa e Hijos, que de una manera constante, desinteresada e Incondicional me apoyan con su paciencia y consejos en momentos de gran incertidumbre y son los pilares fundamentales que guían mi destino y sentido de superación.

A mis Amigos y compañeros de clase, en especial al Lic. Alejandro Baralle de quienes en el día a día durante mi estudio en la República de Argentina, recibí su apoyo incondicional para avanzar hacia el éxito seguro.

AGRADECIMIENTOS

Al momento de escribir este agradeciendo, me vienen a la mente un gran número de personas entre compañeros, amigos y familiares que de una u otra manera han contribuido al logro de este Trabajo de Grado; constituye para mi un verdadero compromiso el querer nombrarlos a cada uno de ellos, ya que de mencionar alguno por alguna u otra razón, sin embargo, la intención muy sincera es ofrecerle mi agradecimiento.

Pero quiero hacer especial mención al Embajador de Venezuela en la República de Honduras VA. Armando Laguna Laguna por sus consejos, guía, amistad y apoyo incondicional, quien en momentos difíciles durante la elaboración del anteproyecto de grado, quiso enfrentar la difícil tarea de ser Tutor de mi Tesis de Grado.

Gracias al Dr. Josue Isaac Berman y a la Dra. Alicia Pelorosso Martín por sus consejos, guía, amistad y apoyo incondicional.

Al Lic. Ramiro Martínez Mendoza Por su apoyo incondicional durante su asesoría metodológica durante el desarrollo de este trabajo.

Al Diputado (MC) Francisco Patricio Toto, que desde su difícil situación profesional mantuvo un constante monitoreo de mi desempeño en la elaboración del Trabajo de Grado.

INDICE

ACEPTACIÓN DEL TUTOR	II
ACEPTACIÓN DEL ASESOR METODOLÓGICO	III
DEDICATORIA.....	IV
AGRADECIMIENTOS	V
INDICE.....	V
CAPÍTULO I	1
EL PROBLEMA	1
1.1. Planteamiento del Problema	1
1.2. Objetivo General	4
1.3. Objetivos Específicos	4
1.4. Justificación de la Investigación	5
1.5. Alcances.....	6
CAPÍTULO II	7
MARCO TEÓRICO	7
2.1. Antecedentes de la Investigación.....	7
2.2. Bases teoricas.....	9
2.3. El Comercio Internacional.	9
2.4. Aspectos estructurales del Comercio Internacional de America Latina y el Caribe.	13
2.5. La Calidad de la inserción Internacional.	14
2.6. El Acceso a los Mercados de los Países Industrializados.....	17
2.7. Consumidores mejor informados y más exigentes.....	20
2.8. Nuevos Temas en la Agenda del Comercio Mundial.	22
2.9. Nuevo Regionalismo.	23
2.10. El paradigma Competitivo.	25
2.11. Proceso de Integración de la America Latina y el Caribe.....	28
2.12. La Integración Economica en el Nuevo Regionalismo.	34
2.13. Valoración de la Integración Subregional en America Latina y el Caribe.	39
2.14. Venezuela y su inserción en el Mercosur.....	43
2.15. Definición de Terminos Básicos	46

2.16. Sistemas de Variables	48
2.17. Definición Conceptual	48
2.18. Identificación y Definición de las Variables (tabla N°01)	49
CAPITULO III	50
MARCO METODOLOGICO	50
TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	50
3.1. Técnicas e instrumentos de recolección de información	51
3.2. Procedimientos Metodologicos	53
3.3. Operacionalización de las Variables	54
3.4. Definición Operacional	54
CAPITULO IV	56
PRESENTACIÓN Y ANALISIS DE RESULTADOS.	56
4.1. Cooperación Economica y Energetica entre Argentina y Venezuela	57
4.2. Tratamiento de los Aranceles.....	68
CAPITULO V	72
CONCLUSIONES.....	72
BIBLIOGRAFIA.....	77

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

En las últimas décadas del siglo XX y comienzos del siglo XXI, se ha producido un acelerado proceso de interdependencia política y globalización económica, lo que ha derivado en una suerte de comunidad mundial donde se traman aspectos culturales, sociales, políticos y económico-financieros. De manera que, parece haber llegado el turno de América Latina y el Caribe, donde los procesos de integración en marcha, junto con los cambios globales, están dando lugar al surgimiento de un nuevo mapa a nivel mundial, lo cual ha provocado un giro en las relaciones de Estado, de una visión cerrada, estática en sus relaciones, está cambiando hacia una nueva forma de visión, influenciada por el peso de la dinámica económica.

Al respecto, Castells (2001), sostiene que tres son los componentes principales que han caracterizado tradicionalmente los procesos de integración en la economía mundial y que siguen siendo elementos fundamentales en la nueva economía global:

- 1) El comercio internacional, que ha constituido la principal forma de intercambio de bienes y servicios entre economías nacionales, 2) la dimensión financiera o conexión entre las bolsas de comercio y entre los mercados de bonos y otros instrumentos financieros; y 3) la inversión productiva o inversión extranjera directa (que, recientemente, se produce especialmente desde los países desarrollados y entre países en desarrollo) (p. 63).

Por tal razón, se debe empezar afirmando que la agenda de las políticas exteriores de las naciones latinoamericanas, y en especial la de Venezuela se ha caracterizado, en los últimos años, por su orientación

predominantemente económica y comercial. Así, en este sentido, los intentos de integración han hecho énfasis en la intensificación del esfuerzo exportador y en la liberalización de las importaciones.

No obstante, y a pesar de que en el nuevo sistema económico mundial, la participación de América Latina en el comercio internacional tiene cada vez más alta prioridad, ya que las oportunidades que depara el futuro no están claras. En este sentido, el fenómeno de la globalización impone a los Estados Nacionales nuevos desafíos, además de cuestionar profundamente sus capacidades más elementales.

Sin embargo, y a pesar de estos cuestionamientos, se entiende que muchas de las funciones de los Estados todavía mantienen plena vigencia, ya que la globalización puede ser asumida como una constante, frente a la cual también pueden adoptarse posturas activas, que traten de timonear los efectos no deseados. Asimismo, los arreglos de integración, de cooperación económica y política, pueden ser entendidos como la búsqueda deliberada de las naciones por tratar de lidiar con la mala cara de la globalización. Al respecto, SELA (2000), afirma que la globalización:

Es la profundización de las relaciones sociales a través del espacio y el tiempo; se caracteriza por una extraordinaria expansión y complejización de las interrelaciones entre diferentes pueblos del mundo, sus instituciones y sus culturas, y por el desarrollo de una creciente conciencia de globalización (p. 251).

Lo anteriormente expuesto ha implicado un cambio notable del paradigma de la cooperación e integración. De manera que, Morales (1998), sostiene que el nuevo paradigma hace de la integración:

Una plataforma para lograr una mejor y más conveniente inserción en los mercados internacionales. Así apreciada, la integración, es hoy, quizá más que antes, un complemento fundamental de la estrategia de crecimiento de los países latinoamericanos si se acepta que ese crecimiento habrá de

encontrar un sustento adicional de significación al que brindaban los mercados nacionales exclusivos y excluyentes (p. 51).

Dada la afirmación precedente, se puede afirmar que la integración latinoamericana constituye actualmente una amplia estrategia de inserción internacional, y por lo tanto, no sólo una respuesta a la necesidad de aplicar una nueva estrategia de desarrollo sino una respuesta a las tendencias hacia la formación de bloques económicos regionales.

Sin embargo, el cambio de paradigma requiere, para que resulte exitoso de una elevación persistente de la eficiencia productiva a medida que se avanza en el proceso de integración, ya que este es un requisito reconocido explícitamente por los países que forman cada uno de los subsistemas que se han conformado en la región. Por lo que, en todos ellos se ha postulado el objetivo de elevar la eficiencia y configurar estructuras productivas que estén en condiciones de competir internacionalmente.

Por tal razón, el propósito fundamental de la presente investigación es hacer un análisis de los efectos del Comercio Exterior y su resultado en los procesos de integración en América del Sur. Acuerdos Bilaterales Argentina-Venezuela (2006-2008). Por lo que, el estudio en cuestión aborda los nuevos problemas y oportunidades de las sociedades de la región, lo cual abre un espacio que contribuya al menos, a llamar la atención en cuanto a la necesidad de cambiar el énfasis sobre la discusiones del Comercio Exterior y la Integración, donde lo alternativo pase a ocupar un lugar central frente al Comercio Internacional actual.

En atención a la problemática expuesta anteriormente, surge el tema de esta investigación sobre el análisis de los efectos del Comercio Exterior y su resultado en los procesos de integración en América del Sur. Acuerdos Bilaterales Argentina-Venezuela (2006-2008). Por lo que, se plantea las siguientes interrogantes:

- ¿Cuáles son los cambios estructurales del Comercio Internacional en América Latina y El Caribe?
- ¿Cuál es el impacto del comercio exterior y su influencia en el crecimiento económico en América del Sur?
- ¿Qué iniciativas comerciales se encuentran presentes en el proceso de integración en América del Sur?
- ¿Cuál es el resultado que produce el comercio exterior e integración entre Argentina y Venezuela?

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Analizar los efectos del Comercio Exterior y su resultado en los procesos de integración en América del Sur. Acuerdos Bilaterales Argentina-Venezuela (2006-2008).

Objetivos Específicos

- Diagnosticar los aspectos estructurales del Comercio Internacional en América Latina y El Caribe.
- Estudiar el impacto del Comercio Internacional y su influencia en el crecimiento económico de América del Sur.
- Determinar las iniciativas comerciales en el proceso de integración en América del Sur.
- Demostrar los efectos y sus resultados en los procesos de integración en América del Sur. Acuerdos Bilaterales Argentina-Venezuela (2006-2008).

Justificación

El mundo vive hoy día un proceso histórico de grandes y profundas transformaciones en el orden económico, social, político, científico, tecnológico, ecológico, entre otras. Por lo que, la existencia generalizada de una conciencia de comercio exterior e integración es un rasgo de estos tiempos, ya que el manejo de información sobre las características tanto del comercio exterior como de la integración se encuentran distribuidas homogéneamente a lo largo y ancho del planeta, o entre los diversos grupos y actores sociales.

De aquí precisamente la necesidad de promover no sólo el estudio de este tema, sino también el acceso a los resultados de estos estudios por parte de aquellos actores sociales con menores oportunidades de acceder a ellos. En este escenario, los países en vías de desarrollado y, en particular América del Sur, no obstante importantes progresos alcanzados en el proceso de industrialización, no ha conseguido eliminar la estructura asimétrica o desigual que configura la composición productiva, tecnológica y de comercialización de los bienes y servicios, produciendo graves incidencias adversas para la sociedad latinoamericana en lo económico (comercial, financiero, energético) social, cultural, educativo, ambiental, político entre otras.

De manera que, la presente investigación tiene como finalidad realizar un análisis de los efectos del Comercio Exterior y su resultado en los procesos de integración en América del Sur. Acuerdos Bilaterales Argentina-Venezuela (2006-2008), por lo que de su análisis se esbozarán las variaciones que ha experimentado Venezuela, a partir de la apertura económica y comercial, característica del comercio exterior y, más específicamente, de los que ha originado los procesos de integración.

De allí, se justifica la investigación a la luz de dos importantes circunstancias. La primera, como es lógico, está referida a la enorme trascendencia de los eventos con los que Venezuela intenta tomar un sitio en

el escenario mundial, bajo la perspectiva de la integración, pues es un evento económico de mayor trascendencia en el funcionamiento del sistema internacional, y la segunda, que una parte mayoritaria de los estudios al respecto se ha aplicado sin mayores profundizaciones respecto al ritmo y profundidad del variado impacto de ese instrumento.

Si bien la idea de que es muy temprano para realizar una evaluación plausible de los efectos económicos, sociales, políticos y culturales, se considera que ya están a la vista efectos políticos e institucionales que han ocupado mayor espacio en las preocupaciones de los especialistas. Finalmente, este estudio constituye una base sistemática que servirá de apoyo para futuras investigaciones que tengan relación con el comercio exterior e integración.

Alcances

La presente investigación tendrá como alcance, es analizar los efectos del Comercio Exterior y su resultado en los procesos de integración en América del Sur. Acuerdos Bilaterales Argentina-Venezuela (2006-2008), ya que con el presente estudio se ratifica que tanto el comercio exterior y la integración han proporcionado un crecimiento en el ámbito político, económico, social, cultural, telecomunicaciones, entre otros en América del Sur. Asimismo, se dibuja un subcontinente donde se han desarrollado grandes experiencias de integración; después de Europa, con el exitoso modelo de la Unión Europea, ya que América Latina y el Caribe es el segundo espacio geográfico donde se han desarrollado intentos y experiencias integracionistas en el ámbito mundial.

Por consiguiente, con este trabajo el investigador pretende no sólo dar un aporte particular a la Institución, sino de manera general ubicadas fuera de este ámbito interesados en beneficiarse de este estudio.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Antecedentes de la Investigación

A continuación se presenta el basamento de la investigación, que comprende específicamente antecedentes de la Investigación así como también las bases teóricas. De igual forma, la investigación tiene como antecedentes trabajos realizados en Venezuela en distintas instituciones universitarias en el área de Comercio Internacional, Globalización e integración en América del Sur.

Al respecto, Molina (2007), efectuó una investigación titulada *Visiones del regionalismo y la regionalización del sur en el nuevo milenio*, de la Universidad Central de Venezuela como Trabajo de Ascenso, cuyo objetivo fundamental fue revisar los conceptos de regionalismo y regionalización; en un contexto regional muy particular en el ámbito de la economía política mundial como lo es América del Sur. La metodología aplicada a la misma fue de tipo documental-explicativo, por lo que se distinguieron cuatro olas de integración que comienzan en los años sesenta, hasta culminar en una nueva regionalización que se inicia en el siglo XXI.

De la investigación, concluyó que los desafíos comunes de la globalización e integración podrán ser mejor enfrentados en la medida en que la región profundice su integración y continúe actuando coordinada y solidariamente en el tratamiento de los grandes temas de la agenda económica y social internacional. Asimismo, recomendó que los procesos de integración de América del Sur deban desembocar en una nueva etapa donde la Comunidad Suramericana de Naciones permita reunir a los cuatro países de la Comunidad Andina y a los cinco del MERCOSUR, por lo que esta integración debe pasar del acervo jurídico y patrimonial de integración, a una integración más dinámica, social y cultural.

De manera que, la investigación guarda relación con el estudio en cuestión, debido a que el proyecto de regionalismo o integración total de América del Sur exige un enfoque de cooperación, los mecanismos integracionistas y la necesidad de crear el símbolo de unidad de integración suramericana.

De igual forma, Giacalone (2006), elaboró una investigación titulada *Región y regionalismo en los acuerdos de integración económica: De Latinoamérica a Sudamérica*, en la Universidad de Los Andes como trabajo de Ascenso, el cual tuvo como objetivo general analizar los acuerdos de integración económica tanto de Latinoamérica como de Suramérica. La investigación se apoyó en un estudio explicativo-documental

En conclusión, con respecto a los planteamientos de la investigación pudo afirmar que, en Suramérica, específicamente el gobierno de Brasil promovió el cambio de un horizonte latinoamericano a uno sudamericano, como parte de su estrategia para hacer frente a la constitución del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), ya que la existencia de afinidad ideológica y/o política de algunos gobiernos sudamericano (fundamentalmente Venezuela y Argentina) con el del Brasil favoreció el proyecto. De igual forma, recomienda que el proceso de formación de la Comunidad Suramérica de Naciones (CSN), se ajuste al rol del hegemón externo de la Unión Europea, ya que Sudamérica obtendría beneficios económicos y políticos al asociarse al proyecto europeo.

Por ello, el estudio guarda relación debido a que privilegia la formulación de un proceso integracionista e impulsa a Venezuela en su propuesta regional de la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA), por lo que tiene un horizonte latinoamericano y no, sudamericano.

Seguidamente, Briceño y Álvarez (2005), en su investigación titulada *Modelos de desarrollo y estrategias de integración en América Latina: una visión crítica*, de la Universidad de Los Andes como Trabajo de Ascenso, cuyo objetivo general fue revisar de manera crítica las propuestas sobre desarrollo e integración, en particular, las adoptadas por la Comisión

Económica para América Latina (CEPAL). La metodología empleada fue de tipo explicativo-documental-descriptivo.

Las conclusiones de la investigación aseveran que el aporte de la integración latinoamericana al desarrollo integral debe trascender lo simplemente económico e incorporar otras dimensiones como las sociales, políticas y culturales, para lograr la reducción de la pobreza e inequidad persistente en la región y una mejor inserción de estos países en la economía internacional. Por lo que recomienda que estos sean problemas estructurales de las sociedades latinoamericanas que requieren un gran esfuerzo económico, político, institucional y cultural de estas sociedades, ya que la integración puede hacer una gran contribución en esta materia.

Por ello, la relación que guarda el estudio en cuestión apoya al proceso de integración de los diversos aspectos económicos, políticos, social, cultural, lo que refleja que el proceso de integración se consolida en un modelo de desarrollo centrado en el ser humano.

Bases Teóricas

A continuación se presenta una serie de premisas conceptuales que servirán de referencia en la conducción del desarrollo de la investigación, clarificando el objeto de estudio y desarrollando un marco conceptual previo que permita posteriormente analizar los efectos de la globalización y su resultado en los procesos de integración en América del Sur.

El Comercio Internacional

Krugman y Obstfeld (1995), sostienen que el comercio internacional hace referencia, en su acepción más simple, “al intercambio de bienes y servicios entre Estados considerados soberanos, haciéndose así particular referencia a la acción de traspaso de los productos a través de las fronteras nacionales” (p. 3). Es por ello, que desde una perspectiva sistémica, se

puede sostener que los sistemas internacionales se ordenan a través de principios o criterios que, constituyen muchas veces los denominados regímenes internacionales.

Al respecto, Appleyard y Field (1997), señalan que:

Los principios son un conjunto coherente de afirmaciones teóricas acerca de cómo funciona el mundo; las normas especifican los estándares generales de conducta; las reglas y los procedimientos de toma de decisiones se refieren a las prescripciones específicas de conducta en áreas claramente definidas (p. 51).

De igual forma, Dallanegra (2001), sostiene que un régimen internacional liberal para el comercio se basa en que:

Las barreras tarifarias y no tarifarias deben reducirse y, en última instancia, eliminarse. Las reglas específicas y los procedimientos de toma de decisión se especificaban en el Acuerdo General de Aranceles y Tarifas (GATT), hoy Organización Mundial del Comercio (OMC) (p. 16).

Por tal razón, los regímenes internacionales pueden ser incorporados a los acuerdos o tratados internacionales, como los acuerdos monetarios internacionales de Bretton Woods de 1944, que dieron origen a la actual arquitectura financiera internacional, o bien, pueden evolucionar de acuerdos formales propuestos y nunca implementados, como ocurrió con el GATT, que derivó en la actual OMC. Esto indica que los regímenes pueden ser formales y amplios, o informales y parciales, que su eficacia varía según área de conflicto y tiempo, que pueden ser selectivos, regionales, o globales.

Por su parte, Krasner (1989), señala que los regímenes internacionales pueden darse en función de una "distribución autoritativa de la asignación de conductas, o con orientación de mercado. La distribución autoritativa involucra el reparto directo de los recursos por parte de las autoridades o la distribución indirecta por medio de la limitación de los derechos" (p. 53).

Por lo que, los países en desarrollo y los regímenes internacionales autoritativos son atractivos, porque pueden suministrar flujos de transacción más estables y predecibles. En definitiva, el deseo de lograr regímenes internacionales que incluyeran la asignación autoritativa de recursos, ha sido un aspecto persistente de la política del Tercer Mundo durante todo el período de postguerra.

Siguiendo al autor antes mencionado, esto también refleja la debilidad nacional de la mayoría de los países en desarrollo, que emana de la incapacidad de influir unilateralmente o de adaptarse internamente a las presiones del mercado global. Hoy esto se ha atenuado, debido al proceso de transnacionalización de la economía, al punto que el sector privado es el que genera reglas y prácticamente conduce al Estado y no los gobiernos, que sólo establecen marcos jurídico-administrativos para la más libre operación del sector privado.

Como sostiene Dallanegra (ob. Cit.), cuando señala que “los regímenes internacionales proporcionan el entramado político dentro del que ocurren los procesos económicos internacionales” (p. 18). De esta forma, se encuentra la Organización Mundial de Comercio (OMC) proporcionando el entramado político donde ocurre el comercio internacional, bajo un modelo de régimen con orientación de mercado.

De manera que, el establecimiento de la OMC constituye el marco institucional para las relaciones comerciales interestatales; para tal fin se le ha dado una personalidad jurídica propia. Por ello, Granato y Oddone, (2004), expresan que la OMC supone un paso importante en el proceso de regulación de las intervenciones de los Estados en los intercambios comerciales internacionales a través de las distintas políticas comerciales, ya que, “la creación de una estructura internacional instrumentada al mayor nivel posible ha logrado satisfacer la vieja aspiración de los tratadistas del Acuerdo General de Aranceles y Tarifas (GATT)” (p. 243).

En tal sentido, la Organización Mundial de Comercio (OMC) recoge aspectos de la evolución del comercio internacional, la cual ha sobrepasado

las etapas de intercambio de mercancías y la preocupación por lograr un mayor y más libre acceso a los mercados para entrar en otras etapas de intercambios de servicios, y se caracteriza por iniciar la regulación de aspectos de la presencia en los mercados que corresponden a una economía globalizada. Pues, la OMC se presenta como un elemento aglutinador, encargado de vigilar la aplicación del GATT y sus acuerdos conexos y de los demás instrumentos que forman parte de su ordenamiento jurídico.

Todo ello, implica el compromiso de los Estados miembros de someter a los procedimientos constitucionales, y por tanto administrativos, de sus países a la ratificación del Acuerdo sobre creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Al respecto, haciendo referencia al imperativo de armonizar las legislaciones nacionales, San Martino de Dormí (2000), sostiene que la propia fuente multilateral señala en su Artículo XVI.4 que: "Cada miembro se asegurará de la conformidad de sus leyes, reglamentos y procedimientos administrativos con las obligaciones que los acuerdos impongan" (p. 371). Además Bloch (1997), señala que "la adaptación de normas nacionales se impondrá por la superioridad del orden jurídico internacional sobre el nacional, por el principio de *pacta sunt servanda*" (p. 6).

Por tal razón, se debe mirar la OMC partiendo del hecho que la economía mundial está aún lejos de ser un escenario totalmente abierto a la libre competencia del mercado. De manera que, es importante revisar los límites y oportunidades que brinda la normativa de la Organización Mundial de Comercio (OMC) para la formulación de nuevas políticas.

De igual forma, la OMC es importante para el comercio internacional actual, ya que plantea nuevas y modernas concepciones sobre el papel del Estado y su relación con la economía. Además, la toma de decisiones al nivel estatal sigue teniendo como meta el desarrollo, mediante la búsqueda de una mayor estabilidad para el comercio, lo cual debe reconocer que el desarrollo es un factor sistémico de estabilidad.

Aspectos Estructurales del Comercio internacional de América Latina y el Caribe

Se ha demostrado que no basta aumentar la integración de las economías nacionales en el ámbito internacional para que se establezca un vínculo positivo entre el comercio y el crecimiento económico, sino que es necesario mejorar la calidad de esa integración. Para la CEPAL (2003), una economía altamente dependiente de “los ingresos generados por la exportación de unos pocos productos o hacia algunos mercados es más vulnerable que otra cuyas exportaciones sean más diversificadas” (p. 48).

De la misma manera, productos con un consumo poco dinámico tampoco pueden generar un crecimiento económico sostenible. Asimismo, otros criterios para medir la calidad de la inserción internacional de una economía son el contenido tecnológico o el valor agregado neto de las exportaciones, así como los vínculos productivos que las actividades exportadoras originan en el interior de la economía, sea en el sector manufacturero o en los sectores primarios y de servicios.

De manera que, los cambios que se vienen observando en la composición del comercio internacional o mundial desde finales del siglo XX y comienzos del siglo XXI, por una parte, se ha reducido significativamente la participación de los productos agropecuarios, las materias primas no alimenticias y, sobre todo, de los combustibles, en los flujos mundiales de comercio, debido al escaso dinamismo del consumo de la mayor parte de estos productos, y las fuertes oscilaciones de sus precios.

Por otra parte, la categoría de maquinaria y equipo, especialmente los productos electrónicos y los relacionados con las Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones (TIC), ha registrado un incremento muy marcado de su participación. En este contexto, las economías de América Latina y el Caribe muestran algunas variantes en cuanto a su especialización exportadora, en general determinadas por sus ventajas comparativas estáticas, basadas en mano de obra no calificada y recursos naturales

abundantes.

Por ello, la transformación de la economía en América Latina y el Caribe ha sido la transformación estructural de la economía y su incorporación deliberada y sistémica de progreso técnico, a fin de lograr una verdadera inserción en la economía mundial por medio del aumento de la productividad laboral. Entre las estrategias que son fuente de transformación estructural se encuentran: La Calidad de la inserción Internacional, el Acceso a los Mercados de los Países Industrializados, Consumidores mejor Informados y más exigentes, Nuevos temas en la Agenda del Comercio Mundial, Nuevo Regionalismo y el Paradigma Competitivo.

La Calidad de la Inserción Internacional

Uno de los principales objetivos del comercio internacional de las últimas décadas del siglo XX y comienzos del XXI en América Latina y el Caribe ha sido la transformación estructural de la economía, basada en la incorporación deliberada y sistémica del progreso técnico, a fin de lograr una verdadera inserción en la economía mundial por medio del aumento de la productividad laboral. Al respecto, Cornejo (1996), sostiene que “durante el comienzo del siglo XXI, la región en su conjunto ha exhibido una de las mayores tasas de crecimiento del comercio mundial de mercancías, así como una profunda modificación en la composición de las exportaciones” (p. 358).

Sin embargo, los flujos comerciales no han consolidado un círculo virtuoso de inversión y crecimiento. Al parecer, los dos patrones de inserción peculiares de la región, es decir, el uso intensivo de mano de obra y la explotación de recursos naturales, todavía no han sido capaces de producir el resultado esperado, y no se ha generado un proceso endógeno de asimilación y difusión de conocimientos que se traduzca en una oferta rápida y diversificada de bienes y servicios exportables.

Por ello, la desaceleración de la economía internacional ha demostrado que una economía altamente dependiente de los ingresos de exportación de

unos pocos productos, o de algunos mercados, es más vulnerable que otra con exportaciones más diversificadas. De la misma manera, la generación de ingresos de exportación con base en productos cuyo consumo sea poco dinámico implica que los países sólo pueden ampliar sus ventas desplazando a otros competidores, en un contexto de alta competencia que suele estar caracterizado por la tendencia a la baja de los precios correspondientes.

Asimismo, Bustelo (2005), señala que otros criterios para medir la calidad de la inserción internacional de una economía "son el contenido tecnológico y el valor agregado neto de las exportaciones, así como los vínculos productivos que las actividades exportadoras originan en la economía, ya sea en el sector manufacturero, ya en el primario o el de servicios" (p. 39).

De igual forma, "en los últimos quince años se ha registrado un incremento espectacular de los cambios en la composición del comercio mundial, cambios que se habían ido produciendo de forma más gradual durante varias décadas" (Bustelo, ob.cit., p. 41). Por una parte, se ha registrado una significativa reducción en la participación de los productos agropecuarios, materias primas no alimenticias y, sobre todo, de los combustibles, dado el escaso dinamismo del consumo de algunos de estos productos, junto a la fuerte oscilación a la baja de sus precios.

Por otra, el comercio de los productos en la categoría de maquinaria y equipo, especialmente los productos electrónicos y los relacionados con la tecnología de la información y de las comunicaciones (TIC), se expandió de manera muy marcada. Mientras tanto, la especialización exportadora de las economías de América Latina y el Caribe también se ha transformado, aunque en general merced a sus ventajas comparativas estáticas basadas en mano de obra no calificada y recursos naturales abundantes.

Al respecto, Kuwayama (2001), distingue en términos muy generales, tres patrones de especialización exportadora en América Latina y el Caribe. El primero consiste en la integración en flujos *verticales* del comercio de manufacturas, piezas y componentes, dirigidas principalmente al mercado de

los Estados Unidos, como se observa en México, algunos países de América Central y el Caribe (p. 74).

El segundo se relaciona mayoritariamente con la integración de los países de América del Sur a flujos *horizontales* de comercio, es decir, de flujos de productos homogéneos en cadenas internacionales de comercialización. Este grupo también se caracteriza por un comercio más diversificado en términos de mercados de destino, que incluyen las propias economías de la región. El tercer patrón, predominante en algunos países del Caribe y en Panamá, corresponde a la exportación de servicios, sobre todo aquellos referentes al turismo, así como a servicios financieros y de transporte.

Evidentemente, estas clasificaciones simplifican desempeños exportadores más heterogéneos. Dentro del patrón de especialización *vertical* por medio de la maquila, o exportaciones intensivas en importaciones, existen grandes diferencias entre México, más diversificado y con una estructura industrial más sofisticada, y las pequeñas economías centroamericanas y caribeñas, especializadas en la industria de textiles y el vestido. Además, la especialización internacional en exportaciones intensivas en importaciones no implica la eliminación de las exportaciones de productos primarios.

Por otra parte, en América del Sur existen diferencias pronunciadas entre las economías andinas, con una canasta exportadora concentrada en pocos productos, y las economías de Chile y Argentina, mucho más diversificadas en productos y mercados, a pesar de la fuerte proporción del cobre en las exportaciones chilenas. Pues, la dimensión continental de Brasil confiere a este país un importante mercado interno que tiene un rol estratégico en las decisiones de inversión de las empresas nacionales y transnacionales.

Por tal razón, la fuerza impulsora de este proceso debe ser el aumento progresivo del procesamiento local de los recursos naturales, que permite agregar valor a lo largo de la cadena de producción, distribución y

comercialización, con incorporación de tecnología y de servicios eficientes. Esto se puede lograr fomentando la cooperación entre empresas locales y empresas transnacionales, así como la incorporación de pequeñas y medianas empresas (PYME) a las cadenas productivas mediante diversos esquemas de asociación empresarial y la formación de aglomeraciones productivas (*clusters*).

En realidad, una política comercial integrada debería revalorizar la dotación de recursos naturales de cada país ya sea para su procesamiento industrial o para promover servicios relacionados con el turismo.

El Acceso a los Mercados de los Países Industrializados

A pesar de la tendencia general hacia una mayor apertura de las economías, el acceso de productos, servicios y personas a los mercados sigue siendo administrado por los gobiernos nacionales. Mediante barreras arancelarias y no arancelarias, así como por el acceso preferencial negociado, los gobiernos de los países más ricos inciden directamente en los flujos de comercio y, por ende, en la especialización comercial internacional de los países en desarrollo.

De manera que, Ibañez (1999), sostiene que después de varias rondas de liberalización comercial, “el arancel promedio consolidado de la Unión Europea y de los Estados Unidos para productos no agrícolas es muy bajo y no constituiría una barrera importante al acceso de esos productos” (p. 62). Por una parte, ese promedio bajo no permite apreciar los valores extremos de algunos aranceles ni la progresividad arancelaria que resta eficacia a los esfuerzos de diversificación exportadora de los países de la región.

Por otra parte, el arancel promedio agrícola es aún relativamente elevado con alta desviación típica. Además, al contrario de los países latinoamericanos, que aplican derechos arancelarios *ad valorem* a las importaciones en función de su valor fob en el punto de exportación, las estructuras arancelarias de los Estados Unidos y la Unión Europea son muy

heterogéneas, debido a la aplicación de aranceles específicos por unidad de peso/volumen o de número de piezas, mixtos y estacionales, además del empleo de contingentes arancelarios y regímenes especiales para varios productos.

Por ello, Ibañez (ob. Cit.), señala que uso de aranceles específicos se traduce en:

Una protección más elevada que la que ofrece los derechos *ad valorem* dado que el grado de protección crece conforme se reduce el precio del producto. De esta manera, el promedio arancelario de estos países o conjunto de países incluye una equivalencia de los derechos específicos a un derecho *ad valorem*, mientras que las estructuras arancelarias latinoamericanas son más parejas y transparentes. A esta composición heterogénea se añaden medidas de defensa comercial que, en algunas industrias, se han convertido en instrumentos efectivos para eliminar la competencia de productos importados en los Estados Unidos y, en menor medida, en la Unión Europea (ob.cit., p. 63).

Cabe destacar que, exportar a los Estados Unidos puede ser difícil debido al complejo sistema de normas y reglamentaciones en los ámbitos federales, estatales y locales, que se traduce en trámites onerosos y un lento proceso para reunir la información necesaria. De igual manera, para que un producto pueda ingresar en el mercado de un Estado miembro de la Unión Europea debe cumplir las reglamentaciones pertinentes para alcanzar los objetivos de protección de la salud, seguridad y medio ambiente. De igual forma, Elías (2008), sostiene que:

Los exportadores de productos agropecuarios a la Unión Europea se quejan de la multiplicidad de normas, procedimientos de evaluación de conformidad, etiquetados y certificación, debido a la existencia de un conjunto heterogéneo de requisitos que no están armonizados entre los países miembros. Otros requisitos generales, aplicables a todos los productos, son la protección contra la publicidad engañosa y la protección de los derechos del

consumidor, incluidos los productos agropecuarios primarios (p. 85).

Asimismo, Gutiérrez (2002), señala que:

Los Estados Unidos controlan el acceso a su mercado mediante barreras arancelarias, restricciones cuantitativas, medidas de defensa comercial y medidas administrativas, asimismo, fomentan sus exportaciones agrícolas otorgando apoyo financiero a los exportadores para actividades tales como investigación y desarrollo, apertura de mercados, desarrollo de marcas y garantías de créditos a los importadores (p. 17).

Paralelamente, en las últimas décadas, varias administraciones de Estados Unidos han promovido, con cierta continuidad, el acceso preferencial a este mercado, con base en acuerdos bilaterales y plurilaterales de libre comercio.

Por ello, las más importantes de esas iniciativas de liberalización preferencial son el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) con Canadá y México, y las negociaciones en curso para la creación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Mediante la construcción y puesta en marcha de este ambicioso proyecto hemisférico, varios países y grupos de países de la región están desarrollando negociaciones con vistas a firmar tratados de libre comercio con los Estados Unidos, ya que Chile ha firmado recientemente un tratado de este tipo, y los países centroamericanos ya tienen formalizado un calendario de negociaciones.

Consumidores Mejor Informados y Más Exigentes

Para Celine (2007), en el contexto global y competitivo lo que se tiene es "consumidores mejor informados y, por lo tanto, más exigentes, debido fundamentalmente al avance en las tecnologías de la información y de las comunicaciones que permiten a los consumidores poder tomar sus

decisiones en base a mayores elementos de juicio” (p. 77). Por otro lado, el diseño de estrategias competitivas con base en la diferenciación obliga a las empresas a desarrollar políticas más personalizadas, orientadas a satisfacer al cliente en los más mínimos detalles que son precisamente los que hacen la diferencia con relación a la competencia.

Lo anterior exige que las empresas exportadoras modifiquen sus políticas de distribución. Por ejemplo, si se exportan con marcas propias o lo que identifica es el servicio al cliente, o venden a la medida a través de catálogos, entonces se tendrá que establecer, puntos de venta en el mismo mercado de destino. Ello encarece los costos pero permite estar lo suficientemente cerca del cliente como para realizar el seguimiento del mismo y tomar las decisiones adecuadas en el momento oportuno.

De otro lado, surgen nuevos mercados, segmentos o partículas de mercado que plantean nuevas exigencias que es necesario atender. Las economías en los países de Europa del Este transitan de fracasados sistemas centralmente planificados hacia sistemas de mercado para la asignación de los recursos. Por lo que, una de las características de este proceso es el surgimiento de nuevos consumidores de productos y servicios ofertados por el mundo (occidente) que antes veían limitada la atención de sus demandas a lo que señalaba el plan.

Otro aspecto a tener en cuenta son los cambios en los gustos y preferencias de los consumidores que se van observando en diferentes países, ya que la ‘cultura light’ ha modificado de manera importante la demanda de alimentos así como los requerimientos de envases, embalajes, transporte y conservación. Por lo que, cada vez es mayor el número de consumidores que demandan medicinas naturales, colorantes naturales, algodón ecológico o que prefieren destinos turísticos de naturaleza, aventura o el denominado turismo participativo.

Todo lo anterior lleva a prestar mucha mayor atención a la dinámica que vienen evidenciando los mercados en todo el mundo. En este aspecto, el del entendimiento de los mercados y el énfasis en el cliente final, se debe

reconocer que en las últimas décadas se avanzó mucho más desde las perspectivas de la administración de negocios que desde la óptica de la economía, especialmente en temas como el marketing, las políticas de calidad, la organización por procesos, entre otras.

También es importante señalar que, en el contexto global, los mercados son más amplios e interactivos, ya que la magia del internet ha puesto en el campo de los mercados virtuales en los que se pueden desarrollar transacciones en tiempo real desde nuestra propia casa u oficina. Al respecto, Castell (ob. Cit.), señala que el comercio electrónico será:

La modalidad de comercio internacional más importante del nuevo siglo y ello tiene diversas implicancias en la marcha de la economía mundial". Cada vez son mayores los usos de éstas nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones en el proceso de la toma de decisiones, como por ejemplo en las compras de la empresa (logística por vía electrónica), en las finanzas públicas (e-government), y, en los negocios en general (p. 47).

De manera que, las nuevas tecnologías también mejoran la eficiencia en la distribución física internacional, ya que los sistemas y nuevas tecnologías de la contenerización, las novedosas técnicas de conservación, el transporte multimodal, la modernización de la infraestructura portuaria son algunos ejemplos de este avance.

Nuevos Temas en la Agenda del Comercio Mundial

Como se ha podido analizar, han surgido nuevos temas prioritarios en la agenda del comercio mundial, entre ellos se pueden mencionar el tratamiento de los servicios (que, por primera vez, son considerados explícitamente como parte del comercio mundial). También se incluyen temas relativos al respeto de los derechos de propiedad intelectual (condición fundamental para lograr un mayor flujo de inversiones); esto incluye legislación adecuada, registro y

protección de marcas, patentes, derechos de autor, franquicias y denominaciones de origen. Asimismo, Varas (1997), sostiene que:

En la agenda de negociación comercial se incluye en éstos tiempos el tratamiento que se hace a las inversiones, siendo el postulado principal que no deben hacerse diferencias entre inversionistas nacionales y extranjeros; ambos deben tener iguales derechos y obligaciones en todos los países. También es conveniente buscar un 'balance neto de divisas' en los proyectos de inversión que se apoyen (p. 27).

Otro tema relativamente nuevo de agenda comercial es el del comercio ambiental, que para el Fondo Monetario Internacional (FMI, 1997), incluye "el diseño de estrategias de desarrollo sostenible, evaluación del impacto ambiental de los proyectos, el cuidado de la diversidad, el uso de tecnologías 'verdes' (industria del reciclaje, la producción de envases, filtros de chimenea o tubos de escape, entre otros)" (p. 50).

Adicionalmente, la CEPAL (2001), señala que últimamente se ha incluido también en la agenda comercial el tema de la legislación laboral, ya que en muchos países industrializados "surgen voces de protesta que tratan de presionar a sus gobiernos para que se impongan restricciones comerciales a aquellos países exportadores con abundante mano de obra que basan su ventaja competitiva en los relativamente bajos costos laborales" (p. 28). De manera que, es muy difícil que una iniciativa como ésta prospere, más aún si la normatividad en materia laboral está a cargo de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y, por lo tanto, todos los países deben cumplirla con la misma fuerza con la que siguen los lineamientos del FMI/ Banco Mundial o de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Nuevo Regionalismo

En el nuevo contexto mundial el antiguo debate entre multilateralismo (defensa del libre comercio) y regionalismo (que apoya la integración de

grupos de países) ha dejado de tener sentido, por lo que las diferentes experiencias de integración en todo el mundo son una constatación de que la integración sí es un camino viable para avanzar hacia el desarrollo. Además, están los casos de la Unión Europea; el Consejo Económico Asia- Pacífico (APEC); el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), la Comunidad Andina (CAN), el MERCOSUR, el Mercado Común Centroamericano (MCCA), la Comunidad de Países del Caribe (CARICOM) y el propio Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA); todos ellos en diferente grado de avance. Al respecto Giaccolone (ob. Cit.), señala que:

En América Latina, las exportaciones de la Comunidad Andina de Naciones apenas llegan al 0.9 por ciento del total mundial; el MERCOSUR representa el 1.3 por ciento de las exportaciones mundiales, mientras que la correspondiente participación relativa del MCCA y del CARICOM apenas representa el 0.2 por ciento cada una (p. 70).

Por tal razón, la integración vuelve a tener importancia en las estrategias de desarrollo, ya que el nuevo regionalismo aprovecha las ventajas de la integración pero con una orientación al mundo (diferenciándose de anteriores experiencias de integración que se enfocaban 'hacia adentro'). Asimismo, el nuevo regionalismo integra países grandes y pequeños; de altos niveles de desarrollo industrial con países de desarrollo intermedio.

De igual forma, el nuevo regionalismo plantea acuerdos entre países que se unen sobre la base de diferentes elementos de identidad y no necesariamente por tratarse de países con fronteras comunes (por ejemplo, el APEC incluye países que están en la Cuenca del Pacífico pero que se encuentran ubicados en diferentes continentes).

En este nuevo escenario de experiencias de integración, los países que deciden participar en los Bloques Regionales no retroceden en los niveles de apertura comercial ya conseguidos en el marco de sus políticas nacionales.

Esto es lo que ha llevado a la Comisión Económica para América Latina (CEPAL, ob. Cit. c.), a plantear su tesis del 'Regionalismo Abierto', en la que se considera que "se pueden aprovechar las ventajas tanto de los enfoques multilaterales como de los regionales pues, finalmente, ambos convergen en el mismo objetivo: elevar el nivel de vida de la población, camino al desarrollo" (p. 35).

Como mejor demostración que los tiempos han cambiado está la posición del gobierno de los Estados Unidos con respecto al tema de la integración, en todos los discursos oficiales del gobierno norteamericano se defendía el libre comercio y se criticaba los procesos de integración por considerar que éstos sólo eran procedimientos disfrazados de proteccionismo. Ahora, la posición norteamericana no sólo se ha suavizado en la crítica, sino que el propio EE.UU. participa en su propio esfuerzo de integración junto con Canadá y México; y, es el más entusiasta propulsor de un ambicioso proyecto de integración hemisférica (ALCA).

El Paradigma Competitivo

Las investigaciones de varios autores tales como Bustelo, García y Oliví (2000), coinciden en que:

Los países y las empresas que han logrado resultados exitosos duraderos en el comercio mundial son los que han diseñado y puesto en ejecución estrategias competitivas, además coinciden también en que el término competitividad supone un escenario internacional de referencia" (p. 23)..

Al respecto, Frenkel (2003), sostiene que "la competitividad se relaciona a una capacidad de liderazgo que permite atender segmentos dinámicos y cada vez más exigentes del mercado mundial" (p. 42). Asimismo, para ser competitivo hay que tener ventajas comparativas, pero no todos los que poseen ventajas comparativas logran alcanzar posiciones de liderazgo

competitivo.

Para Bustelo (2005), el paradigma competitivo "ha desplazado a los antiguos paradigmas basados en la abundancia de recursos naturales o en la abundancia de mano de obra local" (p. 3). Pues, la competitividad se hace; nadie nace competitivo, ya que una estrategia competitiva se sustenta en políticas que buscan el permanente incremento de la productividad, sustentadas en mejoras de la eficiencia y la calidad.

De igual forma, Celine (ob. Cit.), expone que "una estrategia competitiva se puede sustentar en precios bajos o en productos o servicios diferenciados" (p. 25). En éste último caso, la diferenciación puede basarse en diferentes aspectos tales como: marca, ubicación geográfica, diseño, tecnología, servicio, moda, oportunidad de entrega, exclusividad, duración, entre otros.

De manera que, existen en los diferentes países y sectores económicos una serie de ejemplos de liderazgo competitivo, ya que lo interesante es que países de tamaño económico mediano o pequeño pueden también aspirar a lograr un liderazgo competitivo para cierto segmento del mercado mundial o en cierta época del año. Al respecto, Mortimore, Vergara, y Katz (2001), señalan que:

No sólo triunfan las empresas de alcance global (CNN, IBM, Microsoft, Coca Cola, entre otras), sino que hay muchas otras empresas que pueden convertirse en líderes para una parte del mercado. Además, no es necesario buscar el liderazgo sólo en la producción del bien o servicio final; muy bien podríamos aspirar a ser los líderes competitivos de productos o servicios intermedios (p. 36).

Como se ha visto a lo largo de este aparte, el comercio internacional ha experimentado cambios trascendentales en las últimas décadas en un contexto también espectacular de cambios en la economía internacional. Por ello, Justiniano (2001), señala que:

En la aldea global el comercio internacional de bienes y servicios es un factor fundamental, ya que los países menos desarrollados y, en particular, los países andinos, deben esforzarse por participar adecuadamente en este proceso. Por tanto, los mercados seguirán cambiando en el futuro y el cambio no nos debe sorprender (p. 2).

La experiencia internacional muestra que las políticas comerciales deben enfocarse en el nuevo contexto. Sin embargo, hay que anotar que la búsqueda de la competitividad no es lo único que deben buscar los países de la región.

Dados los niveles de pobreza y la desigualdad de la que parte, al paradigma competitivo hay que añadirle un paradigma igualmente importante de solidaridad y comunalidad. No es suficiente contar en estas economías con sectores modernos que logren su inserción competitiva en el comercio mundial. De manera que, se necesitan estrategias integrales de desarrollo que combinen los objetivos de crecimiento económico con los de la justicia social, por lo que la integración, en el marco del nuevo regionalismo, es precisamente eso: competitividad y solidaridad, progreso económico pero con disminución de las brechas entre pobres y ricos.

Además, debe señalarse con igual énfasis que globalización y competitividad no significan ausencia de políticas nacionales, ya que el participar activamente en el contexto global no implica renunciar a la identidad nacional, a los valores que tienen los pueblos andinos, a su historia milenaria, a la gente mestiza. Lo cual, no significa que se esté planteando volver a antiguas y ya superadas concepciones nacionalistas, lo que se plantea es que se debe recuperar la autoestima, aceptar los valores y diferencias y, mirar así al mundo, por lo que serán los aspectos que darán entrada en este juego competitivo.

Por otro lado, se observa que los sectores más dinámicos del comercio internacional son las manufacturas y los servicios, por lo que se necesita entonces de políticas nacionales que promuevan industrias eficientes y una agricultura que brinde seguridad alimentaria. Para ello, no basta con aplicar

políticas monetarias y fiscales adecuadas; se necesitan también políticas sectoriales eficientes que incluyan, entre otros aspectos, aranceles escalonados (desde la óptica de la apertura gradual y negociada); apoyo financiero (particularmente el que se refiere a las microfinanzas); asistencia técnica; adecuado entendimiento de los mercados e incluso eventuales subsidios focalizados y temporales.

De igual forma, se necesita promover la utilización de mecanismos que ya han demostrado su utilidad en diversos países del mundo: la subcontratación; las agrupaciones de productores o los consorcios de exportación; las asociaciones tipo joint-venture; las ferias internacionales especializadas; las ruedas de negocios, entre otras.

En consecuencia es necesario replantear las estrategias de desarrollo de los países principalmente después del fracaso de las políticas de orientación neo-liberal que se empezaron a aplicar en los años noventa. Además, como también se ha visto, hay una nueva economía en proceso; en los países industrializados la nueva economía se relaciona a los sectores tecnológicos de punta; en nuestros países andinos la nueva economía se relaciona a los micronegocios, a la informalidad, al surgimiento de nuevos actores de la sociedad civil, al desarrollo de tecnologías intermedias y a la preservación del patrimonio cultural, entre otros aspectos.

Pero también la nueva economía contrasta con el aumento de la pobreza y la desigualdad. De manera que, es con respecto a esta nueva economía que se debe diseñar y aplicar estrategias de desarrollo con equidad y sostenibilidad, ya que este es el desafío que se debe afrontar y ésta es la principal responsabilidad de las actuales generaciones.

Proceso de Integración en América Latina y el Caribe

Hoy en día, debido al desarrollo mismo del sistema capitalista, la economía mundial ha trascendido los esquemas tradicionales basados en el intercambio comercial entre naciones, dando paso a un nuevo esquema de

comercio a escala planetaria en donde los verdaderos actores económicos, las empresas multinacionales, desplazan su poder de inversión a aquellos ámbitos económicos más favorables que les permitan mejores condiciones de seguridad y competencia, independientemente de su vinculación nacional.

Para la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI, 2001), expresa que paralelo a esta tendencia globalizadora, con un discurso neoliberal según muchos, "se están presentando procesos de conformación de bloques económicos concebidos como estrategia para lograr una mejor posición en la competencia por el mercado mundial" (p.12).

Esta nueva situación, consolidada en los últimos años, se traduce en la creación de Convenios Internacionales, con objetivos estrictamente comerciales y diferentes alcances, pero cuyo propósito común es, en términos generales, permitir unas mejores condiciones económicas para un adecuado desarrollo comercial de los países que lo suscriben. En este sentido, García (1999), señala que:

Pero con un carácter mucho más amplio, significativo e, incluso histórico, muy relacionado con el concepto de desarrollo (económico, social y humano), se debe destacar los procesos de integración regional y subregional de la Unión Europea (UE), la Comunidad Andina (CAN) y el Mercosur" (p. 17).

Los países europeos desde los años cincuenta y los latinoamericanos una década más tarde, fueron desarrollando esquemas integracionistas donde lo económico era el núcleo fundamental, pero no único. El modelo europeo de integración, con una primera unión aduanera y mercado común, fue seguido por algunos países latinoamericanos tras años de diferentes esquemas, entre el panamericanismo de la OEA, el bolivarismo de la izquierda revolucionaria y el monetarismo de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).

Sin embargo, como es sabido, aunque estos dos proyectos, europeo y latinoamericano, pudieran tener coincidencias en los objetivos principales, las

circunstancias históricas, políticas, económicas y sociales no eran las mismas. Al respecto, Cartas (1998), expresa que:

El modelo de integración europea recogido en los Tratados constitutivos de las Comunidades Europeas (CCEE), ahora Unión Europea (UE), se desarrolló desde unos claros principios políticos y económicos. Pues, la experiencia de la Segunda Guerra Mundial y el establecimiento de nuevas condiciones para la paz fue la base política del acercamiento entre enemigos históricos como Francia y Alemania. La puesta en marcha de intereses comunes en materia de producción industrial (Tratado de la CECA, Comunidad Europea del Carbón y del Acero), primero, y liberalización comercial después (Tratado de la CEE, Comunidad Económica Europea), sentaron las bases económicas del proceso. La integración como modelo de paz y desarrollo económico y social para las naciones de Europa occidental se convirtió en un proceso histórico con no pocos obstáculos y definiciones (p. 50).

Tras la firma de los Acuerdos de Breton Woods en 1944 y la entrada en vigor del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), cuatro años más tarde, la internacionalización de la economía y del comercio se convirtió en la base de las relaciones internacionales de posguerra. Asimismo, el proteccionismo nacionalista que siguió a la Gran Depresión del año 29, que había caracterizado los años anteriores al conflicto mundial, fue sustituido en los decenios cincuenta y sesenta (radicalmente en unos casos, paulatinamente en otros) por un nuevo panorama global, caracterizado por un nuevo modelo, no sólo de economía sino también de Estado, donde los movimientos de capitales, las magnitudes de los intercambios comerciales y el desplazamiento de otros elementos, como la mano de obra, dieron p aso a un inusitado crecimiento económico-comercial en los países más industrializados, entre ellos los de Europa occidental.

Sin embargo, esta nueva etapa del modelo económico capitalista basado en la internacionalización, por tanto interdependencia de las relaciones económicas y comerciales, no significó la transferencia natural de este crecimiento a los países en desarrollo. Por el contrario, se acentuó el

desequilibrio en términos del intercambio comercial, respecto de la natural discriminación derivada del juego desigual en la concurrencia de oferentes y demandantes, en virtud de variantes como precio-ingreso, grados de solidez estructural o dotaciones de recursos, por mencionar sólo algunas. Pronto, las dislocaciones y desequilibrios que este nuevo orden económico producía empezaron a ser perceptibles no sólo en la digamos tradicional dicotomía centro-periferia (ahora Norte-Sur), sino también en el desarrollo e intercambio de los propios países industrializados, incluso en la misma Europa.

Igualmente, en el caso latinoamericano, que reclamaba su pertenencia al mundo occidental por sus vinculaciones comerciales con las economías capitalistas, se vislumbraron las dificultades de combinar su modelo de desarrollo industrial por sustitución de importaciones con la nueva realidad del mercado mundial. En este sentido, Wettstein (1996), señala que "las consideraciones de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), en el marco de la Naciones Unidas, y la creación de la ALALC y del Sistema Económico Latinoamericano (SELA) se convirtieron en claros exponentes de la adaptación de estos países a la nueva situación" (p. 37).

Ya desde finales de los cincuenta se pudo apreciar que aquella internacionalización, lejos de producir un relativo equilibrio en la participación internacional de unos y otros, se traducía en una tensa alternancia de actitudes (desde la autosuficiencia o el encastillamiento, a situaciones de notable dependencia y desarrollo de estrategias más cercanas a la confrontación que a la convivencia pacífica), en una internacionalización compartimentada.

En ese ámbito, durante los años sesenta se fueron creando fórmulas de cooperación sobre terrenos ya abonados, es decir, en zonas de actuación propia donde los factores de afinidad, geografía o historia común, podían convertirse en base de nuevas relaciones, no sólo entre los propios países que las conformaran, sino con respecto a las demás, ya que la idea defensiva del crecimiento en común y las modernas concepciones de integración económica terminarían llevando a sus protagonistas mucho más

allá de la simple cooperación.

La conceptualización del término integración económica abrió, durante los años cincuenta, un serio debate en torno a sus significados. Se trataba, fundamentalmente, de un perfeccionamiento teórico de las tendencias a la reciprocidad con las que el mundo de entonces pretendía paliar los efectos de los desequilibrios y negatividades del nuevo modelo de internacionalización de las relaciones económicas y comerciales. Al respecto, Calderón y Vudusek (1997), señalan que:

La constitución de la CECA y la CEE en 1951 y 1957, respectivamente, y de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) en 1959, fueron ejemplos de esta dinámica en Europa. Antecedentes no muy lejanos ya existían: Bélgica, Holanda y Luxemburgo habían creado la zona del BENELUX, como unión aduanera pionera, en 1948, y los países de la órbita comunista su propio mercado común (CAME) en 1949 (p. 63).

También en América Latina, dentro del marco de la nueva dinámica de integración económica, tuvo lugar un proceso semejante. El Tratado de Montevideo, de febrero de 1960, creó la ALALC, según Vacchino (1983):

"...animados del propósito de aunar esfuerzos en favor de una progresiva complementación e integración de sus economías, basadas en una efectiva reciprocidad de beneficios... establecer una zona de libre comercio, y celebrar a tal efecto, un Tratado que instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (p. 187).

Dentro de la misma Asociación, durante los años 1965 y 1970, empezó a surgir entre algunos países, dirigidos por Colombia, la idea de un acuerdo subregional que permitiera superar la lentitud de movimientos de la ALALC y la desigual repartición de beneficios de la zona de libre comercio, así como añadir programas de desarrollo industrial que equilibrasen las estructuras entre unos países y otros.

En este sentido, la Declaración de Bogotá, en 1966, supuso un punto de partida simbólico en la historia de la integración latinoamericana permitiendo, tres años después, la creación del Grupo Andino (GRAN), tras la firma por los países miembros del Acuerdo de Cartagena.

Ese primer regionalismo, basado en uniones aduaneras fundamentalmente y realizado en el marco de la internacionalización de la economía y del comercio mundial durante los años cincuenta y sesenta, tuvo un desarrollo muy dispar dependiendo de los intereses, impulsos y obstáculos de cada uno de ellos. En Europa, tras dos décadas de aletargamiento y debilidad, a mediados de los años ochenta, los países de la Comunidad Europea (CE) retomaron las riendas del proceso diseñando los principios de la integración sobre nuevas bases que dieran paso a una nueva etapa de profundización en la unidad europea. La realidad era que los efectos de la globalización económica y la necesidad de buscar nuevas estrategias para enfrentarla imponían una reformulación de los procesos iniciados años atrás.

En el ámbito de los países latinoamericanos, la experiencia de ese primer regionalismo, con el GRAN, abrió paso a otros acuerdos y convenios subregionales que, además de fragmentar las fuerzas, dieron lugar a una enorme confusión entre asociaciones, zonas de libre comercio y grupos de integración. Apartando las circunstancias de orden interno de cada país, el contexto mundial y los problemas de la deuda externa plantearon, desde mediados de los años ochenta, la necesidad de asumir nuevas estrategias abriendo nuevos caminos o transformando los ya adelantados.

A principios de los años noventa, la firma y puesta en vigencia de los Acuerdos sobre Liberalización del Comercio Mundial, alcanzados, en el marco del GATT, en la denominada Ronda de Uruguay, autorizó la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) estableciendo compromisos entre los países firmantes para el establecimiento de una legislación que facilitase el intercambio comercial internacional. La aparición de estas nuevas realidades económicas, plasmadas en los años noventa pero nacidas en las

décadas anteriores, está propiciando una modificación de las estructuras políticas, jurídicas e incluso culturales que hasta el momento habían dirigido, regulado y caracterizado las relaciones entre las naciones. De igual forma, Kosacoff (2000), expone que:

La creación del Mercado Común del Sur (Mercosur), del Mercado Común Centroamericano (MCCA), el Grupo de los Tres (G3), la reformulación del GRAN (convertido primero en Pacto Andino y, finalmente, desde 1996 en Comunidad Andina de Naciones) y la transformación de la ALALC en ALADI bajo nuevos, más profundos y claros principios pretenden ser los resultados de esta nueva dinámica" (p. 17).

De esta manera, el primer regionalismo, fruto de la internacionalización de la economía y el comercio de los años cincuenta y sesenta, ha dado paso en los noventa a un nuevo regionalismo (llamado segundo regionalismo, regionalismo abierto, neointegración), caracterizado en teoría por ser comprensivo, multidisciplinario, espontáneo y generado desde abajo, es decir, promovido por cada Estado y no impuesto por las superpotencias.

La Integración Económica en el Nuevo Regionalismo

La integración económica, política y social es uno de los hechos más importantes de la actual globalidad. Al respecto, Chelhod (1998), señala que:

... con el desarrollo intensivo y extensivo del capitalismo surge una configuración geohistórica, dotada de peculiaridades específicas y de movimientos propios, que puede denominarse globalismo. Se trata de una realidad múltiple presente en el ámbito transnacional. No siempre anula lo preexistente, aunque altera su lugar y significado. Transforma el mapa del mundo, no sólo en lo que puede representar la historia y la geografía o la historia, sino también las conciencias (p. 92).

De manera que, el crecimiento de los innumerables acuerdos de integración en América Latina nos dibuja un subcontinente donde se han desarrollado grandes experiencias de integración; después de Europa, con el exitoso modelo de la Unión Europea, América Latina es el segundo espacio geográfico donde se han desarrollado intentos y experiencias integracionistas en el ámbito mundial.

Después de la Segunda Guerra Mundial, con la creación de la Organización Internacional de Comercio (OIC), la economía política internacional intentó forjar un espacio común para proponer reformas en el plano de la economía internacional. Al respecto, Llairó (2002), sostiene que “la aparición del GATT permitió la creación de flujos mundiales de comercio, en los que siempre estuvo presente la idea del Nuevo Orden Económico Internacional, ya que en los años 90, a partir de la OMC se estableció el orden de la integración regional promocionando los acuerdos regionales (ob.cit., p. 62).

Por tal razón, las relaciones internacionales se desarrollan en un escenario nuevo y en permanente evolución, por lo que se asiste a los cambios radicales que han ocurrido en los últimos años; los cuales han debilitado las estructuras existentes desde la Segunda Guerra Mundial. Por ello, la CEPAL (1994), sostuvo que “al iniciarse la década de los 90 que los compromisos de integración podrían ser no sólo compatibles sino complementarios con los objetivos de lograr crecientes niveles de competitividad internacional” (p. 29). Por lo que, esta posición dio origen a lo que anteriormente denominamos el regionalismo abierto lo que implicó la modificación de los acuerdos de integración. Al respecto, González (2001), define por regionalismo:

Una etapa política de la integración donde se crean contextos de región centrismo, ya que los estados nacionales deciden crear regímenes de cooperación e integración con la finalidad de acercar mercados-países, mientras que la regionalización es una dinámica económica que aspira a crear una región de integración (p. 46).

En suma, el proceso de integración en América Latina evidencia un carácter altamente pragmático, sin mayor conexión con proyectos de medio y largo alcance. Por otra parte, también se observan carencias de importancia tales como ausencia de estudios que busquen comprender las principales tendencias del proceso.

De igual forma, se enfatiza lo relativo a las posibilidades de la integración, pero hay una falta de conocimiento acerca de las limitaciones y obstáculos a la misma. Cuestiones importantes como la relación entre integración, democratización y consolidación democrática no reciben mayor atención; el problema de la exclusión-integración social que presenta la región no parece caber en el ideario y práctica.

De manera que, el estudio de la integración económica ha producido una abundante literatura teórica, especialmente sobre uniones aduaneras. Al respecto, Gutiérrez (1998), señala que:

Los procesos de integración entre los países en desarrollo (PED), han sido los más numerosos, los desarrollos teóricos han estado sesgados hacia el estudio de los problemas de integración entre países industrializados de la Europa Occidental. Cuando los argumentos para la integración económica entre países latinoamericanos son valorados, la teoría convencional basada en los efectos estáticos de la reasignación de los recursos pierde parte de su relevancia (p. 71).

Por tal razón, el argumento fundamental a favor de una gradual integración entre países latinoamericanos es de naturaleza dinámica. Por lo que, Tugores (1999), sostiene que “los acuerdos de integración regional son concebidos como un medio para acelerar las tasas de crecimiento de las economías participantes y para promover su desarrollo en el largo plazo (p. 13).

Por ello, la mayoría de las iniciativas de integración económica lanzadas en los años sesenta en América Latina y el Caribe perseguían estimular la industrialización por medio de la sustitución de importaciones y

de este modo, lograr un rápido crecimiento económico. Como los mercados domésticos eran demasiado pequeños para permitir una eficiente Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI), se abogaba por el establecimiento de un mercado regional protegido como una efectiva alternativa para reducir los costes de la ISI.

A pesar de los problemas planteados por estas iniciativas en los años setenta y ochenta, ha habido una revitalización del interés por la integración económica en América Latina. En la actualidad, Maldonado (1999, p. 37), señala que se pueden observar dos tipos fundamentales de acuerdos de integración latinoamericana. Por un lado, existe un gran número de acuerdos bilaterales y plurilaterales que únicamente persiguen establecer una zona de libre comercio en la que circulen sin restricciones mercancías e inversiones.

Junto a estos acuerdos hay otros que buscan profundizar en el proceso de integración económica, yendo más allá de una simple área de libre comercio, ya que aspiran a convertirse sucesivamente, en uniones aduaneras, mercados comunes y uniones económicas y monetarias. En este grupo aparecen cuatro acuerdos de integración subregional: la Comunidad Andina de Naciones (CAN), la Comunidad del Caribe (CARICOM), el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Mientras los tres primeros suponen una revitalización de procesos de integración ya existentes en los años sesenta, el MERCOSUR se formó en 1991.

De igual forma, Arellano (1997), señala que en estos momentos los cuatro procesos de integración subregional son uniones aduaneras imperfectas debido a que el arancel externo común no se aplica todavía a todos los productos en todos los países miembros, por lo que el argumento básico para impulsar estos acuerdos de integración sigue siendo de naturaleza dinámica, pero el contexto en el que los mismos están siendo lanzados es "diferente del que imperaba en el pasado. Estos acuerdos han tenido que modificar alguno de sus viejos objetivos con el fin de adaptarlos al nuevo contexto de creciente globalización económica" (p. 19).

Por ello, ya no persiguen como objetivo primordial la Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI) ni tampoco buscan estar formados exclusivamente por socios con niveles comparables de desarrollo. Por lo que, las nuevas iniciativas de integración económica en América Latina van más allá de una simple revitalización de los acuerdos lanzados en los años sesenta para extender al ámbito regional las políticas domésticas de industrialización sustitutiva de importaciones.

Además, la mayor parte de los países latinoamericanos han adoptado políticas similares de desregularización de los mercados y de liberalización del comercio como parte de sus programas nacionales de estabilización y ajuste. Esto ha llevado a un nuevo enfoque de integración económica liderado por las fuerzas del mercado y orientado hacia el exterior.

Este nuevo enfoque, denominado por CEPAL (ob. Cit. a), como regionalismo abierto, tiene como objetivo:

Hacer que las políticas de integración económica sean compatibles y complementarias con las políticas destinadas a lograr una inserción competitiva en los mercados internacionales, ya que la nueva modalidad de integración económica proporciona junto a los tradicionales mecanismos de demanda, otros de oferta: no sólo es útil para expandir la demanda doméstica por medio de la creación un mercado regional ampliado, sino que también es eficaz para mejorar "las fuentes de competitividad de las exportaciones de los países participantes" (p. 52).

Además de ser un instrumento para una inserción internacional más competitiva, los acuerdos de integración económica entre países latinoamericanos son ahora vistos como una vía para acceder de un modo más estable y amplio a los mercados de los países desarrollados. Los países latinoamericanos temen que su acceso a estos mercados pueda ser restringido si el sistema comercial mundial evoluciona hacia un reducido número de bloques y ellos se quedan al margen de los mismos.

Por esta razón, buscan ser incorporados a acuerdos de integración con

países desarrollados de mayor tamaño económico, por lo que la finalidad última de la mayoría de los procesos de integración latinoamericana es llegar a formar parte de procesos más amplios como el ALCA, que a diferencia de las iniciativas del pasado, incluyen como socios tanto a países en desarrollo como a países desarrollados.

Valoración de la Integración Subregional en América Latina y el Caribe

Desde comienzos de la década de los noventa la nueva integración latinoamericana ha logrado importantes éxitos, tales como el crecimiento del comercio intrarregional, la mejora en la calidad de este comercio y la captación de nuevos flujos de Inversión Extranjera Directa (IED). No obstante, todavía sigue estando sujeta a numerosas limitaciones, que han de ser subsanadas si se desea que surta los efectos positivos esperados sobre el proceso de desarrollo económico.

A lo largo de la década de los noventa hubo un significativo crecimiento del comercio intrarregional, tal como lo sostiene Rueda-Junquera (2001), "en el período 1990-1999 la tasa anual media de crecimiento de las importaciones intrarregionales fue mayor que la correspondiente a las importaciones totales en los cuatro procesos de integración subregional" (p. 22). De igual forma, ALADI (ob. Cit.), señala que:

El valor de las importaciones intrarregionales en el período 1990-1997 se duplicó en la CARICOM, se triplicó en el MCCA y se quintuplicó en la CAN y en el MERCOSUR. Posteriormente, en 1998 y en 1999 esta tendencia ascendente se ralentizó en el MCCA y se interrumpió en el resto como consecuencia de los efectos de la crisis asiática. Los últimos datos disponibles sobre comercio intrarregional verifican una recuperación del mismo en el año 2000 (p. 28).

Este crecimiento del comercio intrarregional ha sido importante no sólo por su contribución a la recuperación de los vínculos económicos

intrarregionales, sino también por su calidad. Al respecto, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2000), sostiene que “el comercio intrarregional ha sido de mayor calidad que el comercio extrarregional, ya que el primero se ha caracterizado por su mayor contenido de manufacturas y de comercio intraindustrial” (p. 19).

Por ello, la creciente presencia del comercio intraindustrial en el intercambio intrarregional de manufacturas es especialmente relevante para el desarrollo económico de América Latina. Para Moavro (1999), este tipo de comercio tiene dos efectos positivos esenciales:

En primer lugar, contribuye a desarrollar nuevas ventajas comparativas alternativas al patrón de especialización en bienes primarios, puesto que mejora la eficiencia productiva de la industria e impulsa su diversificación. En segundo lugar, facilita el propio proceso de integración económica porque el ajuste en la estructura productiva asociado a este tipo de comercio es menos costoso y su efecto sobre la distribución de la renta es menos severo (p. 44).

Otro logro de la nueva integración latinoamericana ha sido su capacidad para convertirse en un factor de atracción de nuevos flujos de inversión extranjera directa (IED). Al respecto, la CEPAL (ob. Cit. b), sostiene que:

Aunque la relación causal entre integración subregional e inversión no es clara, las perspectivas ofrecidas por los mercados subregionales, especialmente por el de MERCOSUR, parecen haber contribuido a que esos mercados se hayan transformado en destinos importantes para la IED del resto del mundo. Se estima que los flujos de IED recibidos por la región, que ascendían a unos 10.000 millones de dólares a principios de la década de los noventa, aumentaron a aproximadamente 86.000 millones de dólares en 1999 (p. 197).

A pesar de los éxitos mencionados, la integración económica en América Latina está todavía sujeta a numerosas limitaciones. Entre ellas se

pueden destacar las siguientes: el gran predominio del comercio extrarregional, la lenta mejora de la calidad del comercio intrarregional, los problemas distributivos de costes y beneficios, la limitada coordinación de las políticas macroeconómicas y la debilidad del marco institucional.

Aunque las medidas propuestas pueden contribuir a aumentar la relevancia del comercio intrarregional, será necesario hacer esfuerzos adicionales para seguir mejorando su calidad y para lograr una distribución más equitativa de los potenciales beneficios del mismo.

Por su parte, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID, ob. Cit.), señala que el comercio intrarregional con su mayor contenido de productos manufacturados y de comercio intraindustrial, ha mostrado una mejor calidad que el intercambio extrarregional. Sin embargo, está todavía por evaluar si el comercio intrarregional, tal y como se espera en el nuevo regionalismo, ha contribuido a cambiar la estructura de las exportaciones extrarregionales y a mejorar la inserción internacional de América Latina, ya que “el progreso en la diversificación de las exportaciones parece haber sido modesto y el comportamiento de las exportaciones manufactureras en los mercados extrarregionales no ha sido demasiado alentador” (p. 24).

Asimismo, aunque el comercio intraindustrial se ha expandido a lo largo de los años noventa, su dimensión está aún muy lejos de la alcanzada por las naciones industrializadas. Por otro lado, la mayor parte del crecimiento del comercio intrarregional en América Latina y del componente intradustrial de éste vienen explicados por los intercambios comerciales entre los países de mayor desarrollo relativo de cada acuerdo subregional, ya que, estos países son responsables de la mayor proporción de las exportaciones intrarregionales.

Otro problema de la nueva integración latinoamericana procede de su limitada coordinación de políticas macroeconómicas claves, como la política de tipos de cambio y la política fiscal (especialmente la política de incentivos fiscales para atraer inversiones). Por ello, la ausencia de esta coordinación ha facilitado que las medidas adoptadas por cada país miembro para

ajustarse a los cambios de la economía internacional, hayan acabado incidiendo desfavorablemente sobre el resto de los socios.

Conscientes de este problema, los gobiernos latinoamericanos han comenzado a tomar medidas para avanzar en la coordinación de sus políticas macroeconómicas. No obstante, las posibilidades reales de que esta coordinación se amplíe y profundice parecen ser todavía muy reducidas, ya que los compromisos subregionales siguen ocupando una posición secundaria entre las prioridades nacionales de los gobiernos.

En síntesis, se puede afirmar que la debilidad del marco institucional constituye otra importante limitación de la integración latinoamericana, por lo que carece de una estructura de administración supranacional con poder y financiación suficiente para incidir en la formulación de las políticas nacionales de cada país miembro. Ello lleva a que la mayor parte del proceso de integración siga siendo impulsado por los encuentros presidenciales, esto es, por el consenso político de los gobiernos de los países miembros.

De manera que, este compromiso político de alto nivel ha sido decisivo en los primeros años, un proceso de integración continuado no puede depender exclusivamente de la voluntad política de los gobiernos involucrados. Por lo que, se requieren instituciones supranacionales con capacidad decisoria para suprimir con rapidez los obstáculos que surjan en el camino hacia una mayor integración.

De igual manera, Tugores (ob. Cit.), señala que esta debilidad institucional también se manifiesta en el ámbito de los sistemas de solución de controversias, "como se ha hecho evidente en los últimos años, los actuales sistemas no parecen ser los más idóneos para resolver los conflictos comerciales" (p. 21).

Por ello, si se desea consolidar y profundizar el proceso de integración latinoamericana, será inevitable enfrentar un creciente número de conflictos tanto en asuntos comerciales como en materias de armonización y de libre circulación de los servicios y los factores de producción (capital y mano de obra). De ahí, la necesidad de establecer mecanismos más eficaces para

solucionar controversias y, sobre todo, para hacer acatar sus resoluciones.

Venezuela y su Inserción en el MERCOSUR

El ingreso de la República Bolivariana de Venezuela al Mercosur, como miembro pleno le otorga al mismo un salto cualitativo y cuantitativo de enormes proporciones en un momento en que parecía que el bloque había entrado en una meseta inquietante, donde los conflictos eclipsaban al propio proceso integracionista. Por tal razón, el siglo XXI ha materializado definitivamente el protagonismo absoluto de los Estados Continentales Industriales como únicos actores protagónicos del sistema mundial, tales como: Estados Unidos, China, India, Rusia y la Unión Europea.

Al respecto, Barrios (2007), sostiene que “sólo habrá unidad de América Latina a partir de América del Sur, ya que es en el subcontinente sudamericano donde se juega el principal campo estratégico de un futuro Estado Continental Sudamericano, capaz de ser protagónico” (p. 1). Asimismo, el citado autor señala que:

México constituye la principal frontera hispanoamericana frente al mayor poder hegemónico de la historia, pero geopolíticamente se ubica afuera de la isla continental sudamericana, a tal punto que el 85% de su mercado externo se halla totalmente vinculado a los Estados Unidos (2006, p. 31).

Por primera vez desde su constitución en 1991, el Mercosur incorpora un nuevo Estado como socio pleno. Con la República Bolivariana de Venezuela se suma la tercera economía sudamericana, el Mercosur pasa a representar el setenta y cinco por ciento (75%) del Producto Bruto de esta región. Y por consiguiente, se empieza a originar el necesario poder intrínseco unificador que requiere todo proceso integracionista de toda la América del Sur, o núcleo básico de aglutinación desde la visión de Juan

Perón, inventor de la política sudamericana desde el realismo político en el siglo XX.

Por primera vez, un país caribeño insertado en la masa continental sudamericana y que por ende históricamente durante el siglo XIX y XX, tuvo su área de influencia sobre todo el Caribe y América Central se entrelaza con el sur. Por ello, Barrios (2006), afirma que la República Bolivariana de Venezuela, a partir de su independencia en 1811, se encontró ante tres alternativas geoestratégicas. Las dos primeras fueron realizadas por el Libertador Simón Bolívar durante las guerras de la independencia:

En la primera entre 1810-1817, Bolívar actuó en el área antillana durante la Primera República Venezolana, siendo derrotado parcialmente se exilia en las Islas de Jamaica y Haití, donde repiensa su proyecto unificador. En la segunda 1817-1830, con la ayuda del presidente de Haití Alejandro Petión, el Libertador recomienza su acción sentando su base de operaciones en Bogotá y a partir de allí reinicia su camino victorioso hacia la instauración de la Gran Colombia, actual Colombia, Ecuador y Venezuela. Esta segunda ruta geoestratégica es el camino Andino que sustituye al camino inicial Antillano, ambos inventados por Bolívar, y que encuentra su punto culminante al hacerse cargo de la conducción general de las guerras de la independencia ante el retiro de San Martín por la falta de asistencia del centralismo de Buenos Aires, y que en diciembre de 1824 llegan a la victoria final de Ayacucho en el Alto Perú (actual Bolivia) (p. 32).

La posterior fragmentación de la América hispánica encorsetó geográficamente a Venezuela en el arco Andino Caribeño, es decir donde había desarrollado su acción según lo analizado, el Libertador Simón Bolívar. Esta es la explicación de la participación de Venezuela en el pacto Andino en 1969, año de su fundación.

De manera que, el presidente Chávez, como heredero del unionismo bolivariano en la concepción geoestratégica de conformar:

Una Nación de Repúblicas reinventa la tercer ruta geopolítica de Venezuela en su historia, no como ruptura sino como continuidad de las dos anteriores en el objetivo de la unidad, y encuentra el camino estratégico del Atlántico Sur para Venezuela, con una originalidad inédita para la historia de ese país hermano (ob. cit., 32).

Geopolíticamente, gravitación del espacio, tecnología y poder en la formulación de la política exterior de los Estados, por primera vez la República Bolivariana de Venezuela se vincula con la Cuenca del Plata, única frontera real lusohispánica donde se juega la unidad real de América del Sur, conformando como novedad un espacio geoeconómico que va desde el Caribe hasta Tierra del Fuego, por lo que se puede observar los primeros indicios de lo que podría ser en un futuro un Estado Continental Sudamericano.

Además, al sumarse Venezuela, se avanza en la complementariedad de las economías del Mercosur, pues este país puede desempeñar un rol importantísimo de proveedor de inversiones e importador de una diversidad de productos de origen industrial y agropecuario, fortaleciendo el mercado común. De igual forma, el país caribeño posee las reservas petrolíferas más importantes del continente y las gasíferas más importante de América del Sur.

Por lo que esta situación es clave, ya que un Estado Continental Industrial para poseer Renta Estratégica debe contar con cinco capacidades previas: Poder Alimentario, Poder Acuífero, Poder Demográfico, Poder Geográfico y Poder Energético. En ese sentido, se abren posibilidades gigantescas de emprendimientos conjuntos para las Compañías de Hidrocarburos de la región, que privilegian la Cooperación e Integración Energética.

Otro dato relevante, es la contribución de la República Bolivariana de Venezuela al combate de las asimetrías. En tal aspecto, no deberían existir justificativos para que las legítimas demandas de países de menor desarrollo

relativo, como Paraguay y Uruguay, no puedan ser atendidas y canalizadas por las tres mayores economías de Sudamérica.

A tal efecto, sería interesante observar la situación que atraviesa la Comunidad Andina, debilitada entre otros factores, por los Tratados de Libre Comercio que han acordado Perú y Colombia con los Estados Unidos. Por ello, es importante agregar que después del atentado de las Torres Gemelas, el mundo entró en una etapa de suspensión de las garantías del Derecho Internacional bajo la imposición de un fuerte unilateralismo.

Sólo con la reunión de las potencias intermedias regionales, a través de la integración física y económica, política, cultural y educativa, en seguridad y defensa común, en suma estratégica, sólidamente consolidadas en Polos de Poder, se podrá resistir el eterno combate entre débiles y poderosos en la historia. Por lo que, se necesita comprender las mutaciones mundiales en curso y concentrar un Poder Regional Sudamericano, de ahí la importancia de la República Bolivariana de Venezuela, de grandes convergencias.

En tal sentido, se necesita un Pacto Nacional de Renacimiento Patriótico como el que convocó Rodó en su Ariel y Manuel Ugarte en La Patria Grande en el 900, que obliga a un acuerdo básico de un Proyecto Continental. Pues, la Voluntad de lo Grande define un Proyecto, el ingreso de la República Bolivariana de Venezuela al Mercosur, están marcando señeramente que se está empezando esa ruta.

Definición de Términos Básicos

Arancel Aduanero: Cualquier arancel o impuesto a la importación y cualquier cargo de cualquier tipo impuesto en relación con la importación de una mercancía, incluyendo cualquier forma de sobretasa o cargo adicional en relación con tal importación.

Cambios Estructurales: Proceso estratégico que persigue propiciar un conjunto de transformaciones en la estructura económica y en la

participación social, a través de cambios de fondo que corrijan desequilibrios estructurales fundamentales del aparato productivo y distributivo

Comercio Internacional: Intercambio de bienes o servicios entre personas de distintos países.

Competitividad: Capacidad que tiene una empresa o país de obtener rentabilidad en el mercado en relación a sus competidores.

Consumidores: Persona u organización que consume bienes o servicios proporcionados por el productor o el proveedor de servicios.

Efectos de la Globalización: Impacto que genera la globalización más allá de sus fronteras, y pueden a su vez ser afectados por decisiones que toman otros Estados.

Globalización: Fenómeno de apertura de las economías y las fronteras, como resultado del incremento de los intercambios comerciales, los movimientos de capitales, la circulación de las personas y las ideas, la difusión de la información, los conocimientos y las técnicas, y de un proceso de desregulación.

Globalización Financiera: Creciente dependencia financiera mutua entre los países del mundo ocasionada por el cada vez mayor volumen y variedad de las transacciones transfronterizas de flujos de capital.

Ideología: Conjunto de ideas tendientes a la conservación o la transformación del sistema existente (económico, social, político y cultural).

Integración: Procesos por los cuáles las naciones anteponen el deseo y la capacidad para conducir políticas exteriores e internas clave de forma independiente entre sí.

Integración Económica: Asociación entre países con el propósito de fomentar el comercio y la coordinación de políticas sectoriales, mediante la eliminación de tarifas y de otras barreras a las relaciones entre países.

Internacionalización: Proceso de transformación institucional integral, pretende incorporar la dimensión internacional e intercultural en la misión y funciones sustantivas de las organizaciones.

Mercados: Los consumidores reales y potenciales de un producto o servicio.

Regionalismo: Doctrina o tendencia política que defiende que el gobierno de un estado debe considerar y ratificar el modo de ser, las aspiraciones y el carácter propios de cada región.

Sistemas de Variables

Según Cerna (2003), “una variable es una propiedad que se justifica en la medida en que la necesidad de identificar las características o propiedades esenciales de un problema o de una realidad con el propósito de relacionarlas y sacar de ellas conclusiones” (p. 184). Del mismo modo, Arias (2006), señala que una variable es una cantidad susceptible de sufrir cambios. Un sistema de variables consiste, por lo tanto, en una serie de características para estudiar, definidas de manera opcional, es decir, en función de sus indicadores o unidades de medidas.

Definición Conceptual

En el proceso de investigación, una vez planteado y esclarecido el asunto o problema y toda vez que se hayan establecido las preguntas de investigación, es imprescindible definir los términos o variables que están siendo incluidos. Al respecto se debe clarificar lo que es la definición conceptual de la variable.

De acuerdo a la Hernández, Fernández y Baptista (2006), la definición conceptual de la variable “es la dificultad de evocación que aumenta con el tiempo y poder influir más en los demás que lo que éstos influyen e uno” (p. 145).

Del mismo modo, Cerna (ob. Cit.), señala que una variable se refiere a la cosa, objeto o fenómeno que objetivamente se puede identificar por medio del concepto” (p. 186).

En atención a las explicaciones dadas, la variable conceptual es de índole teórica, debe referir qué se entiende, qué es, en qué consiste.

La variable conceptual, presentada en la Tabla 1, presenta las variables conceptuales referidas al centro del estudio de la presente investigación.

Tabla 1
Identificación y Definición de las Variables

OBJETIVO ESPECÍFICO	VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL
Diagnosticar los aspectos estructurales del Comercio Exterior en América Latina y El Caribe.	Aspectos estructurales del Comercio Exterior	Es el intercambio de bienes, productos y servicios entre dos países (uno exportador y otro importador).
Estudiar el impacto del Comercio Exterior y su influencia en el crecimiento económico de América del Sur.	Impacto del Comercio Exterior y su influencia en el Crecimiento Económico	Es el aumento de la renta o el valor de bienes y servicios finales producidos por una economía (generalmente un país) en un determinado período de tiempo
Determinar las iniciativas comerciales en el proceso de integración en América del Sur	Iniciativas comerciales en el proceso de Integración	Se trata de la acción y efecto de integrarse las partes en un todo.
Demostrar los efectos y sus resultados en los procesos de integración en América del Sur. Acuerdos Bilaterales Argentina-Venezuela (2006-2008).	Efectos y resultados en los procesos de integración en América del Sur. Acuerdos Bilaterales	Contratos entre dos países, mediante los cuales se regulan materias estrictamente comerciales, asimismo procurar ventajas y seguridad en las aplicaciones de las tarifas y regímenes aduaneros que afectan a los contratantes.

Fuente: Elaborado por el Autor (2009)

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

Tipo y Diseño de la Investigación

La presente investigación es de tipo documental, esto debido a que se sustenta de los datos como normativas, documentos, entre otros, que serán tomados de autores e instituciones involucradas en los procesos de globalización e integración en América Latina y el Caribe, principalmente midiendo su impacto en Venezuela.

Según Yuni y Urbano (2006), la investigación documental es entendida como:

...una estrategia metodológica de obtención de información, que supone por parte del investigador el instruirse acerca de la realidad objeto de estudio a través de documentos de diferentes materialidad (escritos, visuales, numéricos, etc.), con el fin de acreditar las justificaciones e interpretaciones que realiza en el análisis y reconstrucción de un fenómeno que tiene características de historicidad. (p. 101).

Por otra parte, por lo anteriormente expuesto, el diseño de la investigación es bibliográfico. Al respecto Tamayo y Tamayo (2001), comentan que:

Cuando recurrimos a la utilización de datos secundarios, es decir, aquellos que han sido obtenidos por otros y nos llegan elaborados y procesados de acuerdo con los fines de quienes inicialmente los elaboran y manejan y por lo cual decimos que es un diseño bibliográfico (p. 109).

Esto quiere decir, que el investigador debe tomar como base para la realización de este estudio datos ya existentes a través de una revisión de

textos y documentos, tomando en consideración la fiabilidad del contenido de los mismos.

Por último, el nivel de conocimientos de esta investigación es de carácter descriptivo, por lo que se puede decir que:

Su preocupación primordial radica en describir algunas características fundamentales de conjuntos homogéneos de fenómenos. Las investigaciones descriptivas utilizan criterios sistemáticos que permiten poner de manifiesto la estructura o el comportamiento de los fenómenos en estudio, proporcionando de ese modo información sistemática y comparable con la de otras fuentes (Sabino, 1992, p. 47).

Tal definición se corresponde con el caso de la presente investigación, sobre todo si se toma en cuenta que este tipo de investigación es una forma de abordar el problema a través de sus características fundamentales.

Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información

Para cumplir con los objetivos planteados se acudirá a la utilización de una serie de técnicas e instrumentos metodológicos los cuales permitirán recopilar la información necesaria y analizarla correctamente. Según Tamayo y Tamayo, (ob. Cit.), las técnicas de recolección de datos “son la parte operativa del diseño investigativo, hace relación al procedimiento condiciones y lugares de la recolección de datos” (p. 114). Por otro lado el mismo autor, hace la siguiente referencia:

La recopilación de datos depende en gran parte del tipo de investigación y del problema planteado para la misma y puede efectuarse desde la simple ficha bibliográfica, observación, entrevista, cuestionario o encuesta y aun mediante ejecución de investigación para este fin. (p. 56).

En criterio de Hernández, Fernández y Baptista (ob. Cit.), se puede

utilizar “el análisis del contenido técnica para estudiar y analizar la comunicación de una manera objetiva, sistemática y cualitativo” (p. 624). A criterio de Hochman y Montero (2001), la investigación documental, base de todo trabajo escrito utiliza el resumen, análisis y crítica interna de materiales bibliográficos, así como suministra los requisitos formales para su elaboración. Esta parte incluye las siguientes técnicas:

- Presentación resumida de textos
- Resumen analítico de textos
- Análisis crítico de textos.

El orden de estos temas responde, a su vez, al objetivo de lograr en primer lugar una lectura completa del texto, así como, el desarrollo de capacidad de síntesis; captar la totalidad del texto en lo que tiene de esencial, presentada con palabras propias y no desvirtuar (presentación resumida), luego desarrollar la capacidad de análisis: una vez conocida la esencia, buscar las partes y subpartes, encontrar sus nexos, hallar el esquema básico del autor y reordenar aquél de acuerdo con la filiación interna de las ideas que éste presente (análisis crítico). Finalmente, y con base a lo anterior, hacer la crítica de un texto en función de los elementos que lo constituyen (resumen analítico).

Agregan Hochman y Montero (ob. Cit.), la técnica de análisis crítico es la culminación del trabajo comenzado con la presentación resumida, consiste en la apreciación definitiva de un texto, a partir de los elementos hallados en él mediante la aplicación de las dos técnicas de presentación resumida y resumen analítico.

A partir del resumen analítico, el cual habrá dejado al descubierto no sólo el orden de las ideas del autor, sino también los argumentos que las apoyan, la coherencia existentes entre ellas, así como las omisiones o errores que pueda haber, se coteja el plan encontrado con un plan lógico ideal. Las divergencias que existan entre ambos constituyen la base del análisis crítico, el cual busca evaluar la estructura interna del texto. En esta investigación los datos recolectados fueron previamente organizados,

clasificados y analizados de acuerdo a técnicas de análisis cualitativas básicamente de análisis documental de contenido, semánticos, gramatical e histórico; de acuerdo al análisis crítico; de acuerdo al análisis comparativo y de acuerdo a la categoría, subcategorías y unidades de análisis. La categoría de análisis considerada es "Analizar los efectos del Comercio Exterior y su resultado en los procesos de integración en América del Sur. Acuerdos Bilaterales Argentina-Venezuela (2006-2008)".

Procedimiento Metodológico

Para cumplir con el propósito de desarrollar a cabalidad esta investigación se realizará el proceso en diferentes fases:

- Fase 1: En esta fase se procederá a recopilar y organizar toda la información existente sobre el tema.
- Fase 2: Se establecerán los parámetros que se van a seguir en el proceso de investigación. Se determinarán, además, las técnicas e instrumentos que se utilizarán.
- Fase 3: Después de recopilada la información documental, se procederá a realizar el respectivo análisis.
- Fase 4: Basándose en los resultados obtenidos a través de los distintos instrumentos de recolección de datos, se plantearán las conclusiones y recomendaciones.

Operacionalización de las Variables

Definición Operacional

De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (ob. Cit.): "constituye el conjunto de procedimientos que describe las actividades que un observador debe realizar para recibir las impresiones sensoriales, las cuales indican la existencia de un concepto teórico en mayor o menor grado" (p.

146). Es decir, son las que especifican los procedimientos que describe las actividades que un observador debe registrar para poder medir la variable.

Por otra parte, Cerna (ob. Cit.), señala que la variable operacional tiene que ver directamente con el trabajo estrictamente investigativo, ya que este factor se refiere a los indicadores de la variable” (p. 186). Lo que significa que se debe tener en cuenta que lo que se intenta es obtener la mayor información posible de la variable seleccionada, de modo que se capte su contenido y se adecue al contexto.

Además, cuando se presentan variables complejas, donde el pasaje de la definición conceptual a su operacionalización requiere de instancias intermedias, entonces se puede hacer una distinción entre variables, dimensiones e indicadores.

A modo de síntesis, puede afirmarse que el pasaje de la dimensión al indicador hace un recorrido de lo general a lo particular, del plano de lo teórico al plano de lo empíricamente contrastable.

Asimismo, Cerna (ob. cit.), sostiene que los indicadores “no es otra cosa que la traducción empírica de los aspectos teóricos de la variable” (p. 186).

Resumiendo, puede afirmarse que el pasaje de la dimensión al indicador hace un recorrido de lo general a lo particular, del plano de lo teórico al plano de lo empíricamente contrastable. Las dimensiones requieren operacionalizarse en indicadores a fin de ubicar la situación.

Dimensión “es un componente significativo de una variable que posee una relativa autonomía”. (Sabino, ob. Cit., p.79). En tal sentido, y a fin de llevar a la representación gráfica de lo expuesto, a continuación se presenta la Tabla 2.

Tabla 2.
Operacionalización de las Variables

Variable	Dimensión	Indicadores
Aspectos estructurales del Comercio Exterior en América Latina y El Caribe.	Comercio Exterior	Intercambio de bienes Principio Régimen Internacional Calidad de inserción internacional Acceso a mercados Consumidores Agenda del comercio mundial Nuevo regionalismo Paradigma competitivo
Impacto del Comercio Exterior y su influencia en el crecimiento económico de América del Sur.	Crecimiento económico	Productividad Proceso de participación Acumulación del capital Desarrollo tecnológico Ampliación de mercados Elementos institucionales Proceso de crecimiento Apertura externa Estructura jurídica
Iniciativas comerciales en el proceso de integración en América del Sur.	Proceso de Integración	Políticas de integración Bloques económicos Convenios internacionales Desarrollo Comercial Liberalización del Comercio Mundial Regionalismo Integración económica Acuerdos de intención subregional Industrialización sustitutiva de importaciones Valoración
Efectos y sus resultados en los procesos de integración en América del Sur. Acuerdos Bilaterales Argentina-Venezuela (2006-2008).	Acuerdos Bilaterales	Acuerdo de Cooperación Energética Transferencia Energética Tratamiento de los Aranceles Cooperación Internacional Aspectos Jurídicos

Fuente: Elaboración propia (2009).

CAPÍTULO IV

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

En relación a los cambios estructurales presentes en el proceso de integración de América Latina y el Caribe (ALC) y específicamente, en América del Sur, ha continuado avanzando mediante la profundización de acuerdos y programas de cooperación para impulsar y profundizar la integración en diversos campos. Por ello, a continuación se analiza las relaciones bilaterales entre Argentina y Venezuela durante el período 2006-2008, centrándose principalmente en los aspectos de: Cooperación económica, Transferencia energética, Cooperación Internacional y Aspectos Jurídicos.

Del mismo modo, durante el período 2006-2008 Argentina y Venezuela lograron instrumentar una serie de acuerdos bilaterales de significativa relevancia que apuntaron a profundizar el proceso de integración entre ambas economías. En este sentido, la suscripción del Tratado de Libre Comercio CAN – Mercosur en 2003, en conjunto con el Convenio Integral de Cooperación, puesto en marcha a partir del 2004, incluyen una serie de medidas concretas en materia de preferencias arancelarias y cooperación técnica en sectores económicos y actividades productivas diversas, que han servido como marco normativo de las relaciones económico-comerciales entre ambos países, favoreciendo la intensificación de los intercambios bilaterales.

De esta manera, el análisis del funcionamiento y la puesta en práctica de dichos instrumentos internacionales, constituyen antecedentes inmediatos que permiten realizar una evaluación concreta del posible impacto del ingreso de Venezuela como miembro pleno del Mercosur, en vistas de la pronta conclusión del proceso iniciado en Julio de 2006 a través de la conclusión del Protocolo de Adhesión en la ciudad de Caracas.

Ahora bien, en relación al objetivo general del trabajo y para comprender los efectos del Comercio Exterior y su resultado en los procesos de integración en América del Sur. Acuerdos Bilaterales Argentina-Venezuela (2006-2008), se considera que para estudiar las relaciones entre dos países es necesario contar con diversos elementos que permitan establecer una mayor comprensión de su desempeño y vinculación en el plano internacional.

De esta manera, en este trabajo se reflexiona que la política exterior de los países se establece en torno a variables internas y externas, y que principalmente la política exterior guarda relación con una estrategia nacional de desarrollo y con el contexto internacional en el que se desempeña. Por tanto, la descripción de las relaciones bilaterales y su entendimiento realizados en la presente investigación serán enmarcados sintéticamente en dichas variables internas y externas.

Cooperación Económica y Energética entre Argentina y Venezuela

De acuerdo a lo establecido en los apartados anteriores, a fines de la década del noventa, la dinámica económica de la relación bilateral exhibía un panorama poco alentador para los negocios entre argentinos y venezolanos. Del mismo modo, debido al estallido de un severo marco de inestabilidad política y económica en ambos países, los primeros años del siglo XXI tampoco parecían ofrecer signos favorables a la reversión de estas tendencias.

El punto de inflexión de esta situación sobrevino en el transcurso del 2004, como resultado de la confluencia de dos factores de suma relevancia. Por un lado, el progresivo desarrollo de un marco internacional favorable a la región, en términos económicos. Por otro, la estabilización de los procesos políticos en ambas naciones y el surgimiento de intereses y objetivos de gobierno complementarios.

Respecto al primer punto, desde principios del 2003 la evolución de la economía internacional comenzó a experimentar cambios significativos que tuvieron un impacto decisivo para la recuperación del crecimiento de América Latina. Al respecto, Sevares (2007), sostiene durante los últimos años "el relanzamiento de la demanda internacional, motorizado en especial por la fuerte demanda china, contribuyó al crecimiento de la economía latinoamericana y a la mejora de los términos del intercambio" (p. 11).

Según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2006), los precios de los commodities aumentaron 44,8% entre 2002 y 2005 en dólares corrientes, excluyendo el petróleo (que experimentó un incremento en un 114%). *Gracias a esta expansión de precios de los productos primarios, la región adquirió los*

ingresos necesarios que le permitieron solventar un notable aumento de sus flujos comerciales.

Respecto al segundo factor, la asunción de Néstor Kirchner a mediados del 2003 en conjunto con la reafirmación del gobierno de Chávez, tras la victoria en el referéndum revocatorio del 2004, inauguró un nuevo marco de relaciones bilaterales caracterizado por el estrechamiento de la cooperación política y la intensificación de los vínculos económicos.

En tal sentido, detrás de esta nueva sintonía bilateral existieron una serie de circunstancias vinculadas a objetivos internos que tuvieron una influencia relevante. En primer lugar, del lado argentino, las modificaciones establecidas en el modelo de desarrollo implementado en Argentina permiten superar la situación de crisis pos 2001. En ese sentido las principales medidas realizadas por el Gobierno de Néstor Kirchner incluyeron el sostenimiento de un tipo de cambio competitivo alrededor de los 3 pesos por dólar; el incremento constante del PBI industrial; los sectores líderes en la economía fueron la industria sustitutiva, la construcción, el agro y la producción petrolera reemplazando a las empresas privatizadas y las finanzas (Araya y Colombo, 2009).

Asimismo, la crisis energética empezaba a tener efectos negativos en diversas actividades productivas e incluso en las relaciones bilaterales con países vecinos, ante el incumplimiento de los compromisos en materia de exportación de gas. Por otra parte, debido a la incertidumbre que generaba una economía aún en bancarrota, existían fuertes restricciones para acceder al mercado financiero internacional. De este modo, la apertura de canales alternativos de financiación era un lujo que no se podía rechazar.

Del lado venezolano, debido al aumento fenomenal de los precios del crudo la disponibilidad de divisas se multiplicó exponencialmente. Esta verdadera bonanza petrolera favoreció la expansión del gasto público y posibilitó la puesta en marcha de programas de cooperación financiera con países de la región, como la Argentina, que se vio beneficiada por compras millonarias de bonos del Estado. Por otra parte, las insuficiencias estructurales del sector agroalimentario nacional (Venezuela importa alrededor del 80% de sus alimentos), sumado a las necesidades de infraestructura de la industria petrolera y a la puesta en marcha de ambiciosos proyectos de construcción

(todos sectores donde Argentina posee altos niveles de competitividad); hicieron posible una simbiosis bilateral sin precedentes.

De manera que, la intensidad de estas fuerzas económicas puso rápidamente a tono las reglamentaciones y el marco legal necesarios para su mantenimiento y expansión. Durante el periodo de gobierno Kirchner-Chávez, gracias al desarrollo de un nuevo marco de cooperación política, se tendieron en pocos años las bases para la profundización de los vínculos económicos entre ambas naciones.

En este sentido, uno de los instrumentos internacionales que tuvo un impacto decisivo en las relaciones comerciales bilaterales comenzó a tomar forma en diciembre de 2003, durante la XXV Reunión del Consejo del Mercado Común en Montevideo. A través de aquel encuentro, celebrado en el marco de los compromisos CAN-Mercosur, Argentina y Venezuela, junto con las economías andinas de Ecuador y Colombia, suscribieron un Tratado de Libre Comercio (TLC) que supuso un salto de gran relevancia en el proceso de integración económica regional.

Dicho instrumento, protocolizado en ALADI en octubre de 2004 como Acuerdo de Complementación Económica N° 59 (ACE 59), entró en vigencia en enero de 2005 y estableció un cronograma de liberalización del comercio bilateral a 15 años que incluye la reducción de más de 1.200 partidas arancelarias que explican aproximadamente el 73% de las colocaciones argentinas en Venezuela.

Dentro de este marco, las exportaciones vinculadas a la producción de manufacturas de origen agropecuario (MOA) constituyen el rubro más beneficiado por los acuerdos, ya que, de acuerdo al análisis del CEI (Gaspar, 2006), las partidas incluidas dentro de la desgravación arancelaria explican casi la totalidad del valor de las exportaciones corrientes. Por su parte, aunque la baja de los aranceles a las manufacturas de origen industrial (MOI) incluye a una serie de partidas que explican el 35% de las ventas argentinas, la abierta preponderancia de este tipo de comercio da lugar a futuros acuerdos que deriven en nuevas oportunidades para las manufacturas argentinas.

Paralelamente, en términos agregados, el proceso de desgravación comienza en 2006 con una reducción inicial del 33% respecto al arancel promedio que grava el ingreso de los productos argentinos. Una vez implementada esta desgravación inicial, el proceso continúa con la puesta en marcha de una secuencia de desgravaciones escalonadas en el

que los aranceles promedio disminuyen en alrededor de 7 puntos porcentuales por año hasta 2015, punto en que los aranceles habrán caído más del 95%.

Un segundo instrumento bilateral que jugó un rol decisivo en el impulso de los vínculos económico-comerciales entre Argentina y Venezuela se originó en abril de 2004, a través de la conclusión del Convenio Integral de Cooperación y Anexos. De acuerdo con el CEI, citado por Pioli (2006), la celebración de dicho tratado, al brindar facultades para monitorear y establecer nuevos vínculos comerciales y económicos en distintas áreas de interés común, "incorporó las bases para mejorar el intercambio comercial entre ambas economías" (p. 64).

Ahora bien, en términos generales, la puesta en marcha del convenio bilateral constituyó un esfuerzo conjunto para apuntalar deficiencias estructurales de ambas economías nacionales y apoyar los programas de desarrollo económico y social implementados por ambos gobiernos. De esta manera, entre las motivaciones generales para la construcción del acuerdo confluyeron, del lado argentino, la necesidad de obtener aprovisionamientos de hidrocarburos adicionales en aras de saltar los problemas inherentes a la crisis energética interna. Del lado venezolano, influyó la necesidad de asegurarse el acceso estable a una fuente importante de alimentos y tecnología agrícola capaz de complementar las deficiencias tradicionales del sector agroalimentario nacional (Venezuela importa alrededor del 80% de los alimentos que consume) y sostener el programa gubernamental de provisión de alimentos a precios subsidiados orientado a la satisfacción de las necesidades básicas de la población nacional de bajos recursos (MERCAL).

El leitmotiv del convenio bilateral giraba entonces alrededor del intercambio de hidrocarburos venezolanos por bienes provenientes mayoritariamente del sector agroalimentario argentino. Respecto a su funcionamiento y mecanismos concretos, es preciso destacar que los intercambios entre productos de ambas economías se canalizan, en líneas generales, de la siguiente manera. El estado argentino, a través de la Compañía Administradora del Mercado Mayorista Eléctrico Sociedad Anónima (CAMMESA) compra gasoil y fuel-oil (producto que sustituye al gas como combustible para las centrales eléctricas), según lo requiera, a la estatal Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima

(PDVSA), que a partir de Octubre de 2004 dispone de oficinas comerciales en Buenos Aires (Interven), en aras de facilitar los vínculos comerciales.

Los pagos que realiza CAMMESA por el combustible venezolano son depositados en un fondo de fideicomiso establecido especialmente en la cuenta del banco Ubs Stamford de Nueva York y administrado por el banco estatal venezolano Banco de Desarrollo Social de Venezuela (BANDES), según instrucciones del Ministerio de Energía y Minas y PDVSA. Ahora bien, en el marco del convenio bilateral, la República Bolivariana se compromete a utilizar dichos fondos para la adquisición de productos provenientes de nuestro país a través de las necesidades de los distintos Ministerios o entes venezolanos inscriptos (la estatal Corporación de Abastecimiento y Servicios Agrícolas (CASA), el Ministerio de Agricultura y Tierras, la Corporación Venezolana de la Guayana y la empresa PDVSA), de acuerdo a las previsiones de compras anuales que estos organismos establezcan y a la oferta exportable argentina, realizándose las compras bajo el criterio de reciprocidad y equilibrio del intercambio comercial.

De igual forma, la energética estatal ENARSA y la petrolera venezolana PDVSA cerraron un acuerdo para operar en forma conjunta las refinerías y la red de estaciones de servicio de la firma local Rhasa. El acuerdo, que también firmaron las autoridades de Rhasa, establece que la sociedad ENARSA-PDVSA se hará cargo de la operación de todos los activos de Rhasa por medio de un alquiler mensual de US\$ 1,4 millón. A partir de ese momento comenzará la negociación para la adquisición definitiva en un plazo de nueve meses y con una opción de compra que trepa a US\$ 31 millones.

Asimismo, la importación de gas oil mediante la ley 26.074 la cual establece que las importaciones de gas oil de Venezuela no pagará impuesto al combustible, ya que la ley no prohíbe importar desde otro país, pero no gozaran de la exención del impuesto. El monto importable es de 800.000 m³ entre 2006 y 2007, por lo que la capacidad de refinación no aumentó en la última década y es poco el plus que se agrega por eficientización para cumplir con la norma de comercio, las petroleras necesitaran importar, esto se notará cuando aumente la demanda a partir de 2007. Además, el gasoducto del sur, quedó desactivado el proyecto que fue lanzado en 2005 por el cual el gas de Venezuela llegaría a Argentina a través de un extenso ducto de 8.000 km que hubiera demandado una inversión de 20.000 MM de dólares.

Dentro del abanico de oportunidades de intercambio que ofrecen ambas economías, el convenio especifica, a través de sus anexos y addendums posteriores (trece hasta enero de 2009), un listado de bienes y servicios particulares que entran bajo su mandato. En términos generales, las áreas de interés incluidas en el marco del acuerdo se vinculan con productos agroalimentarios, equipos e insumos para la industria petrolera, equipamiento médico y productos farmacéuticos, aeronáutica, construcción e infraestructura, energía, deportes y salud. Gracias a este marco, un número cada vez mayor de productos exportables argentinos reciben un trato preferencial en el acceso al mercado venezolano.

Por otra parte, además de objetivos comerciales inmediatos, el Convenio Integral argentino-venezolano prevé entendimientos en materia de cooperación científico-tecnológica. En este sentido, establece vinculaciones de organismos de investigación o desarrollo tecnológico de ambos países (el Instituto de Investigación Aplicadas (INVAP) y el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) por la Argentina; y el Instituto de Tecnología Venezolana para el Petróleo (INTEVEP) y el Instituto Venezolano de Investigaciones Científicas (IVIC) por Venezuela) para promover el intercambio de profesionales, técnicos, productores para compartir experiencias y fomentar la cooperación y el desarrollo.

De esta manera, la puesta en marcha de este acuerdo bilateral supone una respuesta coordinada en busca de una mayor integración económica, cuyos pilares se encuentran no solo en la intensificación de los intercambios comerciales sino que se pone el acento también en la generación de conocimiento y el desarrollo técnico orientado a la producción.

La primera oportunidad para poner a prueba la materialización del convenio se hizo realidad tres meses después de la conclusión del acuerdo, a través de la organización de la Macro-rueda de negocios entre Argentina y Venezuela, llevada a cabo en la isla Margarita en Julio del 2004. De acuerdo con Bilbao (2004), "el encuentro inter-empresario fue exitoso más allá de lo esperado" (p. 8).

El ministro de Producción y Comercio de Venezuela, Willmar Castro Soteldo, informó que participaron 145 empresas argentinas y 355 venezolanas y se concretaron 157 negocios por un monto de US\$ 80,4 millones de dólares. Por su parte, el presidente del

Bancoex de Venezuela, Víctor Álvarez, anunció a la firma de una línea de crédito entre la entidad que dirige y el Banco de Integración y Comercio Exterior (BICE) y el Credicoop de Argentina, dirigida fundamentalmente a las microempresas, pequeñas empresas y cooperativas, e informó acerca de un memorando de entendimiento entre PDV Marina Venezuela y la Unión Transitoria de Empresas (UTE); otro entre la Compañía Diques y Astilleros Nacionales (Dianca) y los Astilleros Río Santiago de Argentina.

Los resultados materiales de esta intensificación de los lazos bilaterales no se hicieron esperar. Según Gaspar (2005), durante el primer año de implementación del Convenio, “el valor de las exportaciones argentinas verificó, por mucho, el punto más alto de la serie histórica, creciendo en un 300% respecto al 2002, y manteniendo un ritmo sostenido de incremento exponencial” (p.10). En este sentido, el peso de los acuerdos económicos alcanzados por ambas administraciones fue determinante. Así lo remarcaba el CEI, citado por Pioli (2006), en un estudio del panorama comercial bilateral del 2005, a propósito de estos acuerdos se identifican varios productos donde nuestro país incrementó fuertemente sus exportaciones a Venezuela, por ejemplo, el caso de la leche. Asimismo, hubo otros donde la participación argentina en las importaciones venezolanas era nula en 2003 y experimentaron un gran salto hacia 2005. “En muchos casos, estos productos no muestran complementariedad comercial entre la Argentina y Venezuela y el Convenio, conjuntamente con el estrechamiento del vínculo bilateral, ha jugado un papel fundamental en el incremento de las exportaciones” (p. 65).

Por otra parte, el gráfico N° 1 muestra la evolución de los intercambios bilaterales durante los últimos 8 años. A partir de su lectura, resulta fácil concluir que el volumen de comercio se ha incrementado exponencialmente en relación a los primeros años del nuevo milenio. Ahora bien, el dato que llama la atención es la reducida participación de las importaciones venezolanas en el comercio total (menos del 2% de los flujos bilaterales). Si bien la causa de este fenómeno no resulta del todo clara, la razón más convincente se desprende dos elementos que pueden prestarse a confusión.

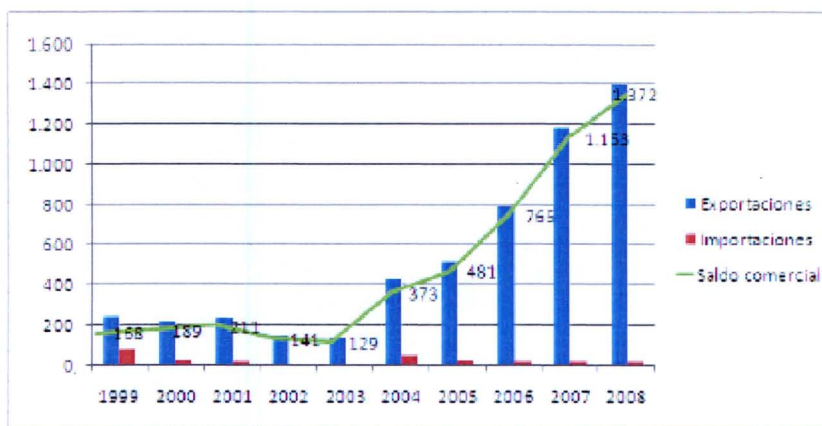


Gráfico 1. Comercio de Argentina con Venezuela (2000-2009) en millones de US\$.
Fuente: Base de Datos de ALADI, INDEC, CEI

En primer lugar, las fuentes primarias encargadas de elaborar las estadísticas comerciales de Venezuela, el Instituto Nacional de Estadística (INE) y el Banco de Exportaciones de Venezuela (BANCOEX), de acuerdo al testimonio de la Gerencia General de Divulgación Estadística de dicho país, en el cálculo global de los intercambios de Venezuela, dichas agencias no tienen en cuenta las exportaciones de petróleo del sector público (es decir las de PDVSA), sino que contabilizan únicamente aquellas vinculadas a los sectores no tradicionales (todos los productos que difieren del hierro y el petróleo). Por ello, la contabilización de la comercialización externa del crudo y sus derivados queda en manos de la propia PDVSA y del Ministerio para la Energía y el Petróleo, cuyos datos no se encuentran disponibles para consulta pública.

Ahora bien, los principales productos de exportación de Venezuela, tanto para la Argentina como para el resto del mundo, tienen que ver precisamente con el rubro energético, ya que se encuentra casi totalmente bajo propiedad del Estado. De esta forma, a raíz de estas excepciones fundamentales se genera una falta de información sobre un conjunto de bienes clave para la vinculación económica bilateral que plantea ciertas dudas respecto a los flujos comerciales reales entre Argentina y Venezuela.

Un segundo elemento de controversia tiene que ver con los mecanismos financieros establecidos bajo el amparo del Convenio Integral. Debido a que el sistema de pagos de las transacciones generadas en el marco del Convenio se hace efectivo a través de un fondo fiduciario y no a través de los canales estándares, es posible que escapen a los

procesos de regulación y contabilización tradicionales. Teniendo en cuenta estas dos aclaraciones es posible entender porqué Venezuela en el 2007, siendo ya miembro de una alianza estratégica con Argentina, posee menos relevancia que la pequeña isla de Bahamas como proveedor de importaciones al mercado nacional.

Más allá de estas controversias, se puede afirmar que el volumen de los intercambios se incrementó en forma significativa, y dentro de esta dinámica las exportaciones argentinas tuvieron una altísima performance. De acuerdo con datos de ALADI, entre 2003 y 2008 Argentina multiplicó por 10 el volumen total de las ventas colocadas en el mercado venezolano, pasando de US\$138 millones de dólares en 2003, a US\$ 1.422 millones en 2008. Durante ese mismo periodo, Venezuela pasó de ocupar el puesto N° 1 entre los principales países de destino de las ventas nacionales, a posicionarse entre los primeros diez a fines del 2008.

De esta manera, la República Bolivariana de Venezuela se convirtió en el cuarto mercado más importante de las exportaciones argentinas hacia destinos latinoamericanos, después de Brasil, Chile y Uruguay. En contraste, y teniendo en cuenta las salvedades anteriormente comentadas, el país caribeño es origen de sólo el 0,1% de las compras argentinas del 2008, ubicándose entre los últimos puestos.

Adicionalmente, de acuerdo con INTAL una manera de apreciar la importancia relativa de un socio comercial consiste en comparar la participación que tiene para un país con la que tiene en el comercio mundial. De esta manera, Galperín (2006), "las frases compra mucho o compra poco se colocan en contexto" (p. 96). Por lo que, un indicador que permite medir esta interrelación relativa es el índice de intensidad del comercio (IIC) utilizado por Anderson y Norheim (1993).

Dicho indicador, según el CEI, se define como la proporción del comercio de un país con un socio en relación a la proporción que representa el país socio en el comercio mundial (CEI, 2007). En consecuencia el IIC permite distinguir la parte del comercio explicada por el patrón de especialización de las economías, por un lado, y aquella originada en un sesgo geográfico residual, por el otro. De esta manera, ofrece una visión alternativa sobre la naturaleza e importancia de los cambios en los flujos bilaterales de comercio. El análisis de los cambios en el índice puede mostrar si con el tiempo dos países están experimentando una tendencia creciente o decreciente a comerciar entre sí.

En el gráfico N° 2 se proyectan los resultados del IIC para el comercio entre Argentina y Venezuela durante el periodo 2000-2008. Dentro de las posibilidades que ofrece el cálculo, un índice mayor a 1 significa que los países bajo análisis tienen un comercio bilateral mayor al que se esperaría en función de la participación del socio comercial en el comercio mundial (existencia de sesgo geográfico positivo).

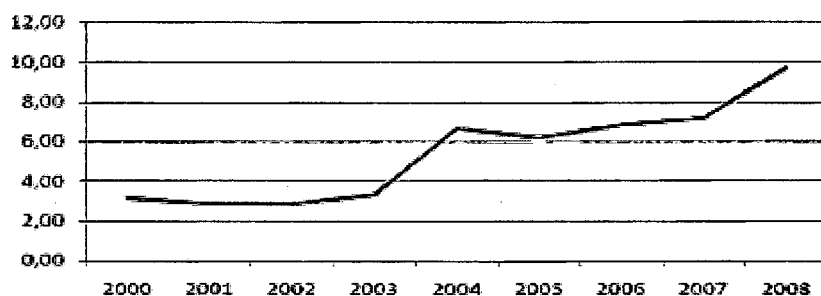


Gráfico 2. Índice de Intensidad del Comercio (IIC) Argentina-Venezuela. Fuente: Base de Datos de CEI (2008, 2009), ALADI (2009) y OMC (2006-2008).

A la luz de los valores obtenidos, este parece ser el caso para los intercambios bilaterales argentino-venezolanos. En consecuencia, es posible afirmar que ambas economías están experimentando una tendencia creciente a comerciar entre sí.

Por último, otro rasgo sobresaliente en la estructura de los intercambios bilaterales tiene que ver con el desarrollo de un mercado desequilibrio comercial entre ambas naciones, con resultados favorables a la República de Argentina, ya que durante los últimos 9 años, el citado país ha experimentado un progresivo crecimiento de su saldo comercial con Venezuela, alcanzando un pico de 1.372 millones de dólares en 2008. De esta manera, a pesar de que las cifras referidas a las importaciones de origen venezolanas (que podrían tener un impacto en la balanza comercial bilateral) se encuentran sujetas a revisión, el crecimiento exponencial de las exportaciones argentinas con destino a Venezuela, gracias a las desgravaciones arancelarias sobre productos donde Argentina tiene una tradicional competitividad internacional, por lo que constituye un

factor relevante para el análisis del superávit comercial nacional con la República Bolivariana de Venezuela.

De igual forma, para el año 2008 se firmó un Convenio argentino-venezolano para exportar maquinaria agrícola, productos agroindustriales, camiones y máquinas viales, con la intervención de CAFMA (Cámara de Fabricantes de Maquinaria Agrícola Argentina) y el Instituto Nacional de Tecnología Agraria (INTA), un nuevo convenio por el cual se ampliará la exportación argentina por 275 millones de dólares en maquinaria agrícola, productos agroindustriales, secadoras, camiones y máquinas viales entre otros, hacia Venezuela.

Concretamente el convenio se distribuye de la siguiente forma: se exportará maquinaria agrícola argentina por 75 millones de dólares incluyendo tractores, sembradoras, cosechadoras, pulverizadoras, 150 millones en plantas de silos, productos balanceados, secadoras, elaboración de productos agroindustriales, plantas de almacenaje y secado de granos, y 25 millones más destinados a la compra de camiones nacionales, además de 25 millones en equipos viales. Por lo que, este convenio le hace muy bien a la industria metalmecánica argentina, ya que tal negocio demandará mano de obra y agrocomponentes para el armado de todo este tipo de equipamiento en el presente año.

Como puede observarse, es una buena noticia para la industria entre argentina y Venezuela, ya que con esto se van a generar aproximadamente unos 15.000 puestos de trabajo directos y otro tanto indirectos, con alrededor de 20 a 30 fábricas para proveer todo este material, y existe la garantía de que se distribuya adecuadamente este negocio a nivel territorial porque estas fábricas están a lo largo y ancho del país y fundamentalmente en pueblos agrícolas donde se ha sido desplazada la mano de obra por la globalización del agro.

Esta nueva demanda de productos industriales argentinos trae aparejado otros requerimientos: mano de obra y transferencia de conocimiento para el manejo de tecnologías, por lo que actualmente Argentina posee un mercado interno de maquinaria agrícola que pasó 300 a 1200 millones de dólares, y en exportación de 10 millones en 2001 a 163 el año pasado y ahora podemos llegar casi a 300 millones. Esto obviamente genera problemas porque duplica, triplica toda la demanda de mano de obra, de

agrocomponentes, de chapa, de fundición, de elementos de alta complejidad. Y por supuesto también hay demanda de mano de obra especializada.

En referencia a las capacidades en el manejo tecnológico, se destaca que los países que firman convenios de este tipo con Argentina están en vías de desarrollo agropecuario y Venezuela es uno de los más eficientes para producir alimentos primarios. En este sentido, en el marco de Expoagro 2008 se firmó con la presencia del Vicepresidente del INTA, Amadeo Nicora el jueves en el auditorio del stand SAGPyA-INTA-SENASA una Carta Intención entre el INTA y la UNIVERSIDAD SAN PABLO (Tucumán), con el objeto de colaborar ambas instituciones para incorporar a la currícula académica de grado y postgrado, la temática de las nuevas tecnologías para la producción y sustentabilidad agropecuaria, especialmente las referidas a Agricultura de Precisión.

De manera que, se considera particularmente importante este relacionamiento entre lo académico y las demandas del sector productivo, donde el INTA aporta el know how para transferir tanto a nivel interno como también en lo apuntado al entrenamiento en el exterior en países que compren maquinaria agrícola argentina. También, es necesario generar las capacidades para que eso llegue al campo, ya que las universidades tienen que formar ese tipo de técnicos que van a capacitar para aprovechar esa información. Por eso dentro de la currícula tienen que incorporar las necesidades que tiene el sector productivo.

Tratamiento de los Aranceles

Como parte de los acuerdos, Venezuela adoptará un sistema de arancel externo común en cuatro años. De manera que, el arancel variará dependiendo del producto, pero estará alrededor de 12%, aunque no se han iniciado dinámicamente las actividades venezolanas en el MERCOSUR, Venezuela cuenta con una sistema aduanero administrativamente modernizado, que todavía no es del dominio perfecto de nuestras empresas por su relativa reciente implantación, adicionalmente, existe una gran debilidad en la insuficiencia estructural y administrativa de los puertos de embarque y desembarque de mercancía, junto a una tradición de corrupción aduanera que parece no estar en su final. El sistema administrativo aduanero aún requiere de una gerencia estratégica que

facilite la agilización de los trámites empresariales en relación a las mercancías que exporta o importa.

Definitivamente, la política aduanera está incorporando importantes cambios administrativos y arancelarios dentro de una nueva normativa de los procesos, que presionarán la manera de integrarnos a la globalización, tanto ajustándonos al comercio internacional como a nuestro mercado interno. A todo ello hay que agregar, que la conformación de un Mercado Común es una respuesta adecuada a la consolidación de grandes espacios económicos en el mundo y a la necesidad de lograr una adecuada inserción internacional, que se oriente al libre movimiento de los bienes, sin barreras o aranceles.

Las zonas de libre comercio son entonces, la contribución de las naciones involucradas, a la expansión del comercio mundial, ejecutándose mediante una integración mayor de las economías de los países que participan en acuerdos comunes, tratando de beneficiar por igual a las naciones en sus negociaciones. Dicha contribución es superior, si la eliminación de los derechos de aduana y demás reglamentaciones comerciales restrictivas entre los territorios constitutivos, se extiende a todo el comercio, y menor si queda excluido de ella alguno de sus sectores productivos importantes.

Por ello, los acuerdos generales sobre aranceles y comercio en el escenario de una zona de libre comercio, en principio envuelven un proceso voluntario de países que desean estratégicamente, incorporarse en una comunidad de integración comercial y económica. Venezuela y Argentina, establecerán una zona de libre comercio en el 2012, pero los productos que exportan Paraguay y Uruguay hacia Venezuela se beneficiarán inmediatamente con los aranceles preferenciales.

El MERCOSUR desde una perspectiva privilegiada, tiene un carácter instrumental en función de apreciables objetivos estratégicos de alcance político y contenido económico de cada nación miembro que voluntariamente decidió asociarse a conveniencia. Este compromiso permanente entre naciones sureñas, muestra una realidad histórica de negociaciones relevantes para dichos países, que seguramente las mantendrán asociadas en tanto la perciban acorde a sus intereses nacionales en balances de costos y beneficios.

De manera que, el ingreso de Venezuela al Mercosur podría darle al bloque sudamericano un fuerte impulso económico, pero también podría colocarlo en medio de la

situación política que mantiene el actual gobierno contra el libre comercio promovido por Estados Unidos. Asimismo, la integración permitirá la entrada de bienes competitivos producidos en Venezuela, al mercado Argentino, aumentando la producción y la generación de empleo.

Para ello, es necesaria la inversión en el sector industrial, especialmente en mejorar los sistemas, modernizar la tecnología y establecer políticas de mercadeo internacional. De igual forma, los países miembros deberán formular informes con oportunas recomendaciones sobre el marco temporal de la incorporación de Venezuela al MERCOSUR y sobre las medidas necesarias para ultimar el establecimiento de la unión aduanera o zona de libre comercio y de ser necesario, deberán prever un nuevo examen de sus acuerdos.

Cuadro 1: Instrumentos Jurídicos suscritos entre Argentina y Venezuela

Instrumento	Modalidades de Cooperación a impulsar	Áreas de Trabajo
Memorándum de Entendimiento entre la Secretaría de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva (SECYT) de la República de Argentina y el Ministerio de Ciencia y Tecnología de la República Bolivariana de Venezuela 16/04/2004	<ul style="list-style-type: none"> - Misiones técnicas y vistas - exploratorias - Realización conjunta de programas de - investigación y formación - Organización de seminarios, talleres 	Salud, ambiente, educación, TIC, aeroespacial, biotecnología, agro producción, metalmecánica, petróleo, gas y energías alternativas.
Carta de Intención en Materia de Cooperación Tecnológica Agrícola entre el MAT, MCT y el INIA por Venezuela y el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) por Argentina 24/04/2004	<ul style="list-style-type: none"> - Proyectos conjuntos de investigación, - Intercambio de información técnica - Capacitación de personal: pasantías y cursos cortos 	Agropecuaria
Memorándum de Entendimiento entre el Ministerio de Ciencia y Tecnología de la República Bolivariana de Venezuela y el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria de la República de Argentina Noviembre de 2005	<ul style="list-style-type: none"> - Transferencia tecnológica - Organización de seminarios y talleres - conjuntos - Intercambio de profesionales - Asistencia técnica - Capacitación de personal: pasantías y cursos cortos 	Agro forestación, implantación de sistemas silvopastoriles, sanidad vegetal, actividades de capacitación para el uso y operación de maquinaria agrícola, intercambio de germoplasma, mejoramiento genético de cereales y oleaginosas, mejoramiento genético de ganado bovino.
Memorándum de Entendimiento entre el Ministerio de Ciencia y Tecnología de la República	<ul style="list-style-type: none"> - Organización de seminarios y talleres - Conjuntos - 	Observación físico territorial, Energías Alternas-Física, petróleo y gas, robótica y

Bolivariana de Venezuela y la Empresa Estatal INVAP (Investigación Aplicada) de la República de Argentina 21/11/2005	<ul style="list-style-type: none"> - Intercambio de investigadores - Formación de Recurso Humano. - Transferencia tecnológica - Asistencia técnica 	telemanipuladores, tecnología de preservación ambiental y manejo de residuos.
Acuerdo de Cooperación para el Desarrollo Tecnológico entre Gobiernos (Instituto Nacional de Transferencia Industrial – INTI) 21/02/07	<ul style="list-style-type: none"> - Transferencia tecnológica - Formación de talento humano - Proyectos conjuntos de investigación 	Innovación y desarrollo tecnológico.

Fuente: Ministerio del Poder Popular para la Ciencia y la Tecnología (2008)

Como se puede apreciar, el componente económico que matiza las relaciones entre ambas naciones constituye una variable de enorme valor analítico, que ha tomado gran relevancia a partir de mediados del 2003, como consecuencia de un proceso complejo en el que se sucedieron simultáneamente transformaciones en la coyuntura económica internacional (aumento de los precios internacionales de las commodities) y en las circunstancias políticas y económicas domésticas (estabilización de las crisis internas).

Asimismo, la planificación del desarrollo es un instrumento que ayuda a prever la construcción del futuro, y la misma es una función de la que los Estados nación no pueden estar divorciados. De igual forma, se puede señalar que Argentina y Venezuela aseguran un desarrollo autónomo en un contexto de Integración Regional Sudamericana (basada en los ejes energético, hidrográfico, industrial y científico-técnico), que expresan la soberanía política y económica de cada país, con el propósito de dar fin a las relaciones de dependencia económica, tecnológica y cultural con los países de la América Latina.

En suma, el análisis de la composición de las relaciones comerciales bilaterales entre los años 2006 y 2008, ha dado como resultado que los productos de origen primario y sus manufacturas han bajado su participación, para dar lugar a un mayor volumen de intercambio de productos de origen industrial. Por tanto, gracias a la profundización de los vínculos económicos y al establecimiento de un marco de regulación normativo capaz de sostener y ampliar los límites de dicha expansión, es posible concluir que las relaciones entre Argentina y Venezuela avanzan hacia un patrón de relacionamiento comercial cada vez más orientado al tipo de cooperación Sur-Sur, abriendo nuevas posibilidades a sectores económicos que se vieron relegados durante la década del noventa, vinculados a la producción de bienes elaborados.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

En este estudio se ha podido demostrar los esfuerzos realizados por los gobiernos de Argentina y Venezuela para fomentar la integración suramericana en la región latinoamericana en el marco de la incitativa de Acuerdos Binacionales se diferencian de las principales iniciativas que se emprendieron hasta la actualidad, principalmente a partir de los años noventa en el período de apertura comercial. Esta propuesta se basa en principios de complementariedad y de solidaridad, a diferencia de las demás tendencias, que priorizan la libre competencia.

De igual forma, se demuestra también que los acuerdos existentes entre Argentina y Venezuela se insertan dentro de un contexto de cooperación y transferencia energética, cooperación interaccional, económica y política regional favorable a la implementación de un proceso de integración.

El proceso integracionista liderado por Argentina y Venezuela se inscribe en una perspectiva geopolítica. Tal como se pudo evidenciar anteriormente, existe otro principio que caracteriza la propuesta suramericana en el ámbito energético y se trata del principio subsidiario. Fomentar acuerdos bilaterales en el continente latinoamericano permitirá a ambas naciones de expandir un contexto geopolítico nuevo en el cual, América latina tendría un posicionamiento más fuerte, en particular frente a los Estados Unidos.

De igual forma, se ha puesto en marcha proyectos de cooperación, especialmente en sectores como energética, la educación, ambiente, la ciencia y la tecnología, entre otros. Por lo que, en el presente contexto internacional se pretende prestar especial atención a los temas económicos y su relación con el desarrollo con equidad, ya que se considera importante evaluar el impacto que sobre este último tienen la reactivación del comercio internacional, la integración regional y la tendencia hacia la globalización de la economía mundial.

Como parte integral de los esfuerzos de Argentina y Venezuela por acceder al pleno desarrollo económico y social, los países suramericanos buscan estimular los procesos regionales de integración, a través de acuerdos de libre comercio y de complementación

económica, esquemas preferenciales, arancelarias u otras formas perfeccionadas de integración, dinámicas unilaterales de apertura y simplificación administrativa, así como de la consolidación de las nuevas reglas multilaterales de comercio. De manera que, el regionalismo abierto constituye un complemento a los elementos centrales del desarrollo como son el fortalecimiento de la democracia, el acceso a la innovación tecnológica, la estabilidad macroeconómica, el impulso del crecimiento económico, la cohesión social y las políticas del medio ambiente.

Asimismo, los acuerdos birregionales generan nuevos flujos de comercio que incrementan la competencia, amplían los mercados externos, aceleran la reducción de barreras comerciales, favorecen la armonización y homologación de normas que propician la formación de alianzas y de conversiones, ya que sus efectos serán mayores en la medida en que lo sea su ámbito de aplicación. Por ello, el objetivo final de este proceso de integración debe ser la convergencia de los diferentes esquemas de integración.

Por esta razón, es necesario reconocer y conciliar las distintas visiones que han surgido para preservar el objetivo integracionista, ya que la integración se debe construir a partir de esas realidades diversas, con miras a lograr nuevos esquemas de integración que aumenten el atractivo de un mercado regional ampliado. Se trata de un momento propicio para actualizar la noción de regionalismo abierto, reforzando la complementariedad entre la integración a la economía mundial y los esquemas de integración regional o subregional.

De manera que, esto no solo incrementaría el acceso a los principales mercados con productos que requieren un uso intensivo de recursos naturales y mano de obra barata, sino que también fomentaría el desarrollo de actividades con uso intensivo de tecnología y conocimiento, incluida la agregación de valor a productos derivados de recursos naturales. Por lo que, el logro de los objetivos de los acuerdos birregionales entre Argentina y Venezuela pueden resultar ser una plataforma de desarrollo socioeconómico para las naciones sudamericanas, y un proceso clave para mejorar su posicionamiento internacional, ya que se logra identificar la visión, postura y voluntad política de cada una de las naciones participantes en el proceso de integración.

Finalmente, la apuesta de Argentina por la integración regional tiene en el centro a su relación con un Mercosur fuerte, que atienda a sus asimetrías internas y sus

potencialidades externas, ya que es el mejor contexto posible para insertarse en un mundo multipolar marcado por la concentración de poder político en las grandes potencias. Esto requiere de políticas activas de los Estados miembros, tanto en el plano económico y comercial como en la acción política multilateral. Por ello, la importancia esencial de América del Sur se encuentra, necesaria e inexorablemente, en el centro de la política exterior argentina.

Además, en un proceso de integración en que las asimetrías entre los países de América del Sur son significativas, pues se vuelven indispensables programas específicos y ambiciosos para promover su reducción. Por lo que, es obvio que no se trata aquí de las asimetrías de territorio y de población sino de aquellas asimetrías de naturaleza económica y social. De manera que, es indispensable la existencia de un proceso de transferencia de renta bajo la forma de inversiones entre los Estados participantes del esquema de integración como ocurrió y ocurre todavía hoy en la Unión Europea. Ese proceso es aún embrionario en el Mercosur, siendo el Fondo para la Convergencia Estructural y el Fortalecimiento Institucional del Mercosur (FOCEM), sólo un modesto principio.

Por otro lado, la generosidad de los países más grandes y más desarrollados es como un tercer elemento esencial para el éxito del proceso de integración del Mercosur y de América del Sur. Esta generosidad debe traducirse a través del tratamiento diferencial, sin exigencia de reciprocidad, en relación a todos los países de América del Sur que estén comprometidos en el proceso de integración regional, en las áreas de comercio de bienes, de servicios, de compras gubernamentales, de propiedad intelectual, entre otros. Esto quiere decir, que Brasil debe estar dispuesto a conceder tratamiento más ventajoso sin reciprocidad a todos sus vecinos, en especial a aquellos de menor desarrollo relativo, a los países mediterráneos y a los países de menor PIB per cápita.

De igual forma, Brasil, a pesar de ser el país más grande de la región, no cree que sea posible desarrollarse aisladamente sin que toda la región se desarrolle económica y socialmente y se asegure un razonable grado de estabilidad política y de seguridad. Entonces, la solidaridad en los esfuerzos de desarrollo e integración es una idea central en la estrategia de Argentina en América del Sur, así como la idea de que este proceso es un proceso entre socios iguales y soberanos, sin hegemonías ni liderazgos.

En el proceso de integración del Mercosur y de América del Sur y en las relaciones políticas con el mundo multipolar violento y absorbente en que vive la región, Argentina se encuentra unida por los objetivos comunes de transformar el sistema internacional en el sentido de que las normas que rigen las relaciones entre los Estados y las economías sean de tal naturaleza que los países en desarrollo como Argentina preserve el espacio necesario para la elaboración y la ejecución de políticas de desarrollo que permitan superar las desigualdades, vencer las vulnerabilidades y realizar el potencial de sus sociedades.

Por tal razón, el proceso de integración de Argentina y su papel decisivo en América del Sur debe ser el objetivo más seguro, más constante, más vigoroso de las estrategias políticas y económicas tanto de los países de la región como de Argentina. Por lo que, ha sido un país que ha logrado alcanzar el más elevado nivel de desarrollo industrial, agrícola, de servicios, científico y tecnológico; aquellos que, considerados como un conjunto, poseen las tierras más fértiles y el subsuelo más rico de la región; aquellos cuya población permite el desarrollo de mercados internos significativos, base necesaria para la actuación firme en el mercado externo siempre sujeto a medidas arbitrarias de proteccionismo agrícola e industrial.

Pues, Argentina es un país que, por su gran potencial e interés común, es capaz de resistir la vorágine absorbente de los intereses comerciales, económicos, financieros y políticos de los países más desarrollados, siempre más preocupados en concentrar poder y preservar privilegios económicos y políticos, incluso por la fuerza, que en contribuir a la construcción de un orden económico, ambiental y político necesario para el desarrollo de la comunidad internacional como un todo y la preservación del planeta.

Asimismo, la coordinación política que tiene lugar Argentina en la defensa de su interés en los foros, en las negociaciones, en los conflictos y en las crisis internacionales ha alcanzado extraordinaria intensidad y eficiencia y es esto lo que ha permitido actuar en las negociaciones hemisféricas desiguales y de las negociaciones multilaterales económicas de la Ronda de Doha, a través del G-20, de modo de impedir el desequilibrio de sus resultados y de garantizar el espacio necesario a las políticas de desarrollo económico.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

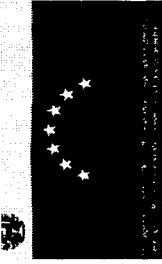
- ALADI (2009). Sistema de informaciones de comercio exterior (SICOEX). En: <http://nt5000.aladi.org/siiespanol/>. Visitado el 20 de febrero de 2009. Última actualización: junio de 2008.
- ALADI (2001). **Evolución del proceso de integración regional durante el año 2000**. Estudio número 133. Montevideo-Uruguay: Secretaría General de ALADI.
- Appleyard, D. y Field, A. (1997). **Economía internacional**. Madrid: Ed. McGraw-Hill.
- Araya, J. y Colombo, S. (2009). **Una mirada histórica. Modelos de desarrollo, Estado y Sociedad y su incidencia en el surgimiento de las organizaciones públicas no estatales**. En prensa.
- Arellano, F. (1997). **"La Integración Económica y los Paradigmas en América Latina"**. En: Capítulos del SELA, No 49. Caracas.
- Arias, F. (2006). **El Proyecto de Investigación**. Introducción a la Metodología Científica. Cuarta edición. Editorial EPISTEME, C.A.
- Barrios, M. (2006). América del Sur en la Geopolítica Mundial. **Revista Geosur**. Montevideo, Uruguay: Asociación Latinoamericana de Estudios Geopolíticos e Internacionales.
- Barrios, M. (2007). **El significado geopolítico del ingreso de Venezuela al Mercosur**. Buenos Aires: Centro Argentino de Estudios Internacionales.
- BID (2000). **Integración y comercio en América**. Washington DC: BID, Departamento de Integración y Programas Regionales.
- Bloch, R. (1997). El sistema de solución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio (OMC). En **Revista Doctrina Judicial**. Año XVI, N° 1. Buenos Aires.
- Briceño, J. y Álvarez de Flores, R. (2005). **Modelos de desarrollo y estrategias de integración en América Latina: una revisión crítica**. Mérida-Venezuela. Universidad de Los Andes, Centro de Estudios de Frontera e Integración (CEFI).
- Bustelo, P. (2005). "La nueva arquitectura financiera internacional". En **Cuadernos de la Escuela Diplomática**, No. 26. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Bustelo, P. (2005). "La nueva arquitectura financiera internacional". En **Cuadernos de la Escuela Diplomática**, No. 26. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.

- Bustelo, P., García, C., y Olivie, I. (2000). *¿Cómo afrontar la globalización financiera? Reflexiones sobre liberalización, controles de capital y nueva arquitectura internacional*. España: Reunión de Economía Mundial, León.
- Calderón, A. y Vudusek, Z. (1997). *La Inversión Extranjera directa en América Latina y el Caribe: un panorama*. Madrid, España.
- Cartas, J. (1998). Los desafíos planteados por la globalización a los mercados laborales en América Latina. En: **Globalización y mercados laborales en América Latina**. Buenos Aires: Konrad Adenauer Stiftung-CIEDLA.
- Castells, M. (2001). **La Galaxia Internet, reflexiones sobre Internet, empresa y sociedad**. Barcelona: Mondadori.
- CEI (2009). Panorama comercial argentino N° 58. EN **Serie de informes económicos y comerciales**. Buenos Aires: CEI.
- Celine, T. (2007). "El Nexo entre las Finanzas y el Comercio: Desafíos Sistémicos", En: Tercer Diálogo de Alto Nivel sobre Financiación para el Desarrollo. Nueva Cork.
- CEPAL (1994a). El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad. Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL (2001b). Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 1999-2000. Santiago de Chile.
- CEPAL (2003c). **La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2002**. Santiago de Chile.
- Cerna, H. (2003). **Los elementos de la investigación**. Bogotá, Colombia: Editorial Búho.
- Chelhod, L. (1998). **Integración Latinoamericana**. Caracas: Universidad Simón Bolívar.
- Cornejo, E. (1996). **Comercio Internacional: Hacia una Gestión Competitiva**. 1ra. Edición. Lima: Editorial San Marcos.
- Dallanegra, L. (2001). **Tendencias del orden mundial: régimen internacional**. Buenos Aires:
- Elias, E. (2008). "La globalización imperialista y sus contradicciones". En: **La República**, Año 9, No. 2802. Montevideo-Uruguay.
- Fondo Monetario Internacional (1997). **Perspectivas de la economía mundial**. Washington D.C.
- Frenkel, R. (2003). "Globalización y crisis financieras en América Latina". En: **Revista de la CEPAL**, No. 80, Santiago de Chile.

- García, M. (1999). **La integración latinoamericana como base del desarrollo económico y social de la región**. Bogotá: Universidad del Valle.
- Gaspar, C. (2006). Las exportaciones argentinas frente a la desgravación arancelaria de Colombia, Ecuador y Venezuela. En **Revista del CEI**, N° 3. Buenos Aires.
- Giacalone (2006). **Región y regionalismo en los acuerdos de integración económica: De Latinoamérica a Sudamérica**. Trabajo de Ascenso. Mérida-Venezuela: Universidad de Los Andes, Grupo de Integración Regional.
- González, R. (2001). **Integración y regionalización en América Latina. Nuevos aportes para el análisis de los procesos latinoamericanos.**, Santafé de Bogotá-Colombia: Ediciones Uninorte.
- Granato, L. y Oddone, N. (2004). La Organización Mundial del Comercio. En **suplemento La Vidriera**, Diario El Eco de Tandil. Tandil, 28/12/2004.
- Gutiérrez, A. (1998). Reformas e integración económica: efectos sobre el comercio exterior agroalimentario entre Venezuela y Colombia. Caracas: Fundación Polar.
- Gutiérrez, A. (2002). "Globalización y regionalismo abierto: el caso de la Colombia y Venezuela en la Comunidad Andina de Naciones". En: José Briceño y Ana Bustamante, **La integración Latinoamericana. Entre el regionalismo abierto y la globalización**. Mérida-Venezuela: Universidad de Los Andes.
- Hernández, R.; Fernández, C. y Baptista, P. (2006) **Metodología de la Investigación**. México: McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A.
- Hochman, E. y Montero, M. (2001) **Técnicas de Investigación Documental**. México: Trillas.
- Ibáñez, J. (1999). El nuevo regionalismo latinoamericano en los años noventa. En **XVIII Jornadas de la Asociación Española de Profesores de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales**. Madrid.
- Justiniano, J. (2001). "Globalización, comercio y desarrollo". En: **Comercio Exterior On Line**, Año 10, No. 96-B. Bolivia: Instituto Boliviano de Comercio Exterior, Santa Cruz de la Sierra.
- Krasner, S. (1989). **Conflicto estructural: el Tercer Mundo contra el Liberalismo Global**. Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.
- Kosacoff, B. (2000). Los efectos microeconómicos e la integración en el MERCOSUR. Buenos Aires.

- Krugman, P. y Obstfeld, M. (1995). **Economía internacional. Teoría y política**, 3ª Edición. Madrid: McGraw-Hill.
- Kuwayama, M. (2001). **Hacia una nueva alianza de comercio e inversión entre América Latina y Asia Pacífico**. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo (BID)/Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL).
- Llairo, M. (2002). "La integración latinoamericana de la Alalc al Mercosur". En: José Briceño y Ana Bustamante, **La integración Latinoamericana. Entre el regionalismo abierto y la globalización**. Mérida-Venezuela: Universidad de Los Andes
- Moavro, H. (1999). **La Decisión. Aportes para la integración económica Latinoamérica**. Caracas-Venezuela; Editorial: América Latina
- Molina, F. (2007). **Visiones del regionalismo y la regionalización del sur en el nuevo milenio**. Caracas-Venezuela: Universidad Central de Venezuela, Instituto de Estudios Políticos, Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas.
- Morales, J. (1998). Los nuevos paradigmas de la integración latinoamericana. En **Revista Aldea Mundo**, No. 23. Caracas.
- Mortimore, M., Vergara, S., y Katz, J. (2001). La competitividad internacional y el desarrollo nacional: implicancias para la política de Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina. En **Revista Serie Desarrollo Productivo**, No. 107. Santiago de Chile: CEPAL.
- Pioli, F. (2006). El ingreso de Venezuela al MERCOSUR. En **Revista del CEI**, N° 6. Buenos Aires.
- Sabino, C. (1992). **El Proceso de la Investigación**. Editorial Panapo. Caracas, Venezuela.
- San Martino de Dormí (2000). La armonización entre el Mercosur y la OMC" en Pueyo Losa, Jorge y Rey Caro, Ernesto (Coord). Mercosur: **Nuevos ámbitos y perspectivas en el desarrollo del proceso de integración**. Buenos Aires: Editorial Ciudad Argentina y Universidad del Salvador.
- SELA (2000). "El proceso de globalización". En: **Globalización, inserción e integración: tres grandes desafíos para la región**, Serie Documentos Globalización, No. 8, Caracas.
- Tamayo y Tamayo, M. (2001). **El proceso de la investigación científica**. México. Limusa.

- Tugores, J. (1999). **Economía Internacional e Integración Económica**. Barcelona-España: Universidad de Barcelona; Editorial: Mc Graw Hill. Percance.
- UNCTAD (2006). **Informe sobre el comercio y el desarrollo 2006**. Ginebra: Naciones Unidas.
- Vacchino, J. M.(1983). **Integración Latinoamericana**. Buenos Aires: Editorial Desalma.
- Varas, D. (1997). La Promoción de Exportaciones Chilenas en un mundo global. **Exposición del Agregado Comercial de la Embajada de Chile en el Perú**. Lima.
- Wettstein, M. (1996). **La integración latinoamericana : ¿en busca de nuevos caminos?**. Mérida-Venezuela: Universidad de Los Andes. Centro de Estudios Políticos y Sociales de América Latina, Postgrado en Ciencias Políticas.
- Yuni, J. y Urbano, C. (2006). Recursos metodológicos para la preparación de proyectos de investigación. 2da Edición. Editorial Brujas, México.



¡Bienvenidos!



Autor: Lic. Edgar López