



El proceso de Integración Hemisférica avanza, pero avanza con lentitud, sin apresuramientos y no sin problemas. El tratado de integración norteamericano (NAFTA), ya pasó una dura prueba a raíz de la crisis económica mexicana de hace pocos años, en la cual se dispararon los mecanismos de apoyo y se concertaron acciones con los Organismos Económicos Internacionales. Más recientemente hemos conocido de las dificultades que confronta Mercosur, en especial los dos grandes del acuerdo: Brasil y Argentina, con políticas cambiarias y medidas proteccionistas que inclusive estimularon a Brasil a negociar sólo con la Comunidad Andina de Naciones, rompiendo, por cierto, la polémica en ese momento planteada de si Venezuela debía negociar sola con Mercosur un acuerdo de integración, o si debía hacerlo en bloque con el resto de los países andinos. La Comunidad Andina tampoco escapa a situaciones conflictivas; el regreso al transbordo como forma de aliviar tensiones de los transportistas en la frontera colombo-venezolana y el clima de inseguridad producto de la acción de grupos armados en territorio colombiano y en las fronteras con sus países vecinos, son elementos que oscurecen el avance del proceso.

Sin embargo, a pesar de los problemas, la voluntad política se mantiene firme

y el objetivo incólume; basta con hacer un rápido análisis de contenido de los mensajes o discursos internacionales de los mandatarios o altos dirigentes nacionales latinoamericanos para encontrar repetidas frases de apoyo y solidaridad con el proceso de Integración Regional y Hemisférico; en el caso de nuestro actual Gobierno, tanto el Presidente como el Canciller, no han perdido oportunidad para manifestar la profunda vocación integracionista de nuestro país. Podríamos inclusive traer el ejemplo de La Unión Económica Europea que, durante sus más de cuatro décadas de funcionamiento, ha tenido que sortear difíciles situaciones y aún confronta problemas, y aun así sus logros son evidentes y se ha constituido en el esquema más avanzado y sólido de Integración del mundo.

Quizás la razón del éxito de la UEE es haber dado apoyo político real expresado en acciones concretas y constantes en el ámbito económico.

Soy un convencido en que la lentitud del proceso en América Latina se debe, no sólo a la complejidad del mismo y a la ideología del gobierno, ni a las situaciones presentadas por los empresarios, trabajadores o en general a las fuerzas vivas de los países, sino cada vez más a las posiciones de algunos "negociadores" en los disímiles temas que se

Las relaciones económicas internacionales y nuestros negociadores

ALBERTO POLETTO

involucran en un proceso de integración económica. Asumiendo el riesgo de generalizar, estos negociadores puede ser de dos tipos básicos: los que tienen muchos años en el proceso, acostumbrados a un estilo de negociación miope, producto a producto, sin mayor visión política; y otros novatos, en permanente proceso de aprendizaje, frecuentemente interrumpido por esa inestabilidad en los cargos que caracteriza a muchos gobiernos latinoamericanos. Pero el concepto central es que es difícil establecer grupos de negociadores que combinen la experiencia y el conocimiento, con la visión política del proceso. Las excepciones abundan a estas dos caracterizaciones, existen buenos negociadores latinoamericanos con visión y conocimientos, aunque no siempre en posiciones de influencia y de decisión en sus países, y muchos de ellos terminan siendo reclutados por organismos internacionales o por el sector privado.

El ejemplo venezolano

Venezuela es un caso o ejemplo claro en lo antes expuesto, muy especialmente en el actual Gobierno. El MIC, producto de la fusión del Ministerio de Fomento y el Instituto de Comercio Exterior (ICE), albergaba por la vía del

ICE un importante número de personas, especialistas en distintos aspectos de negociaciones económicas internacionales, formados durante muchos años, que no eran ficha de gobierno o partido alguno, eran personas por lo general independientes políticamente y con notable experiencia en negociaciones económicas internacionales. Pues bien, estos técnicos y profesionales fueron sustituidos casi en su totalidad, dejando un gran vacío de presencia profesional y experta venezolana en los foros de las negociaciones. No nos oponemos al cambio, quizás en el pasado no se generó el suficiente relevo necesario en muchos casos, y más que relevo, fortalecimiento pero prescindir de éstos sin disponer al menos de la elemental lógica estrategia de hacerlo progresiva y parcialmente, coloca al país en una situación débil y vulnerable en las negociaciones económicas internacionales.

De lo anterior se ha escrito y hablado bastante, pero nos obliga hacerlo nuevamente la situación que se deriva de la incomprensible fusión del MIC y el MAC, experiencia que no conocemos exista en otro país, y que trae consigo poner en un superhombre la responsabilidad de lidiar al mismo tiempo con todos los factores productivos y comerciales del país, pero además sacar tiempo para participar activamente en las negociaciones internacionales, como representantes en el Consejo Ministerial Andino, Mercosur, Acuerdos con Centroamérica y el Caribe, UEE, en el ALCA, Grupo de los Tres, negociaciones en el marco de ALADI, Organización Mundial de Comercio, SELA, MIGA, etc. Esto, pensamos ingenuamente que se ignoró, a menos que el Gobierno esté pensando en crear la figura de un "Zar" de las negociaciones económicas internacionales, lo que implicaría constantes roces y problemas con los despachos ministeriales, no tener el nivel de otros ministros representantes, crear una nueva burocracia contradictoria con la reducción del Estado que se pretende hacer y, en general, enredar aún más la situación. Distinto, quizás, sería pensar en crear un Consejo Asesor en Relaciones Económicas Internacionales, con participación oficial y privada, que coordine, evalúe, defina objetivos, en general que actúe como facilitador del proceso, pero no que negocie o intervenga directamente en las negociaciones.

Nuestros negociadores

Leímos sobre la reciente realización de un seminario para preparar negociadores, iniciativa que aplaudimos y luce positiva mientras el objetivo tenga la modestia de ser el ofrecer mayor y mejor información que permita orientar decisiones del sector público y privado, pero pretender graduar negociadores en unas cuantas horas de charlas es al menos iluso. Los negociadores requieren, además de los conocimientos y el talento adecuado, la experiencia y habilidad que sólo se obtiene asistiendo repetidamente a negociaciones, preparando posiciones nacionales o grupales, captando la dinámica de las negociaciones, sus negociadores y la congruencia con los objetivos-país, sumado al talento y personalidad, es lo que permite tener la pericia necesaria para negociar en estos tan complicados foros internacionales, donde el conocimiento histórico de la evolución del tema tratado y su vinculación con áreas de interés disímiles, son insumos fundamentales para coordinar y participar activa y eficientemente en una negociación.

Pero, si el mal está hecho, ¿qué hacer?. En primer lugar, a corto plazo, creo que en varias dependencias del Estado queda gente capaz esperando oportunidades para ser insertada en los procesos negociadores. Segundo, debemos acudir a la importante experiencia que el sector privado ha acumulado. Tercero, debemos buscar apoyo de nuestros representantes, funcionarios o de los mismos organismos internacionales. Y cuarto, hacer el intento (difícil) de rescatar a algunos de los que están fuera del Gobierno, que tuvieron esa experiencia y están dispuestos a colaborar. A largo plazo, debemos reforzar y alentar los procesos formativos que se vienen estructurando, incorporando la necesaria pasantía de las nuevas generaciones en los procesos de negociación y estableciendo mecanismos que le permitan cierta estabilidad en el ejercicio futuro de sus funciones. La calidad y el nivel de nuestra representación en negociaciones y en eventos internacionales es la mejor forma de prestigiar o no a nuestra querida patria.

Es difícil establecer grupos de negociadores que combinen la experiencia y el conocimiento, con la visión política del proceso.

.....

No nos oponemos al cambio, pero prescindir de éstos sin disponer al menos de la elemental lógica estrategia de hacerlo progresiva y parcialmente, coloca al país en una situación débil y vulnerable en las negociaciones económicas internacionales.

.....

Existen buenos negociadores latinoamericanos con visión y conocimientos, aunque no siempre en posiciones de influencia y de decisión en sus países.