

¿Comprendemos realmente el significado del ALCA?

Orlando Zelaya Martínez* y Luis Murillo Orozco **

EL PRESENTE ARTICULO TRATA DE BRINDAR UNA VISION CRONOLÓGICA Y ANALÍTICA de la evolución del ALCA, resaltando el verdadero incentivo que tuvo Estados Unidos para impulsarlo, así como la descripción de algunos aspectos importantes tales como: su constitución, acuerdos alcanzados, agenda y conclusiones. Con lo anterior pretendemos contribuir al debate analítico del proceso ALCA, no desde un punto de vista formal gubernamental sino crítico, que sirva como una visión independiente capaz de despertar nuevos debates desde la sociedad civil respecto al tema.

Breve reflexión de las razones que tuvo Estados Unidos para crear el ALCA

Después de finalizada la segunda guerra mundial, Estados Unidos se convierte en el gendarme del mundo tanto en lo económico como en lo político, razón por la cual decide no únicamente convertirse en el banquero del mundo, sino en su salvador ante el potencial peligro que representaba el comunismo como sistema¹. De esta forma crea un nuevo tipo de guerra de baja intensidad en el enfrentamiento directo, pero trasladando tal circunstancia al campo de la amenaza nuclear. Nos estamos refiriendo a la “Guerra Fría”: el incentivo para que las dos nuevas potencias militares del mundo desarrollen una infraestructura de industria pesada bélica.

Ante tales condiciones, dos grupos de países² aprovecharon la oportunidad del campo dejado al descubierto, en materia de industria ligera, y por medio de diferentes vías se enmarcaron hacia la inversión para el desarrollo de esos sectores.

Los asiáticos generaron un entramado tecnológico basado en la innovación e imitación, aprovechando la lógica de la resistematización industrial apoyada e impulsada por Japón. Este último país desarrolló toda una serie de redes inversoras que practicaban la verdadera transferencia tecnológica hacia los Tigres Asiáticos³, ubicándose no en mercados genéricos sino en nichos de mercados, logrando con ello

*Coordinador de la carrera de Economía Aplicada-UCA

** Catedrático de la carrera de Economía Aplicada UCA

ser líderes en sectores como productos electrónicos, herramientas de precisión, industria automotriz compacta, etcétera. Todo ello bajo la estrategia de un verdadero proceso de integración económica en el sentido más amplio de la palabra, bajo la tónica de la conformación de una red de inversión y real transferencia tecnológica proveniente de Japón

Europa occidental utilizó la lógica del desarrollo regional basado en un proceso de integración formal y explícito, aprovechando las oportunidades que se generaron producto del Plan Marshall, de la fortaleza de su identidad integracionista y de la clara visión de los cambios que se generarían en el futuro⁴. Con esto lograron insertarse al nuevo entorno, no solamente produciendo bienes tangibles de industria ligera, sino desarrollando todo un mercado financiero internacional altamente dinámico, como es el “Euromercado”, que de manera paulatina atraía fuertes cantidades de recursos que de una u otra manera significaron fondos del resto del mundo para financiar el proyecto integracionista en que se habían enmarcado desde inicios de la década de los años cincuenta⁵.

Mientras estos dos grupos de países (los asiáticos y europeos) avanzaba en materia de competencia y competitividad, conquistando cada vez más mercados, Estados Unidos y la ex URSS seguían empeñados en una guerra implícita que a la postre les generó un crecimiento asimétrico en sus economías, al desarrollar desproporcionadamente el sector de industria pesada bélica, pero haciéndoles perder preparación frente a un nuevo tipo de economía⁶.

Al llegar a su fin la década perdida de los años 80 y aceptar el bloque socialista que había sufrido un desgaste en la parte de satisfacción de necesidades nuevas que necesitaba el ser humano⁷, sus dirigentes impulsan procesos de cambios radicales como la “Perestroika” y el “Glasnot”, en los cuales deponen su actitud de confrontación hacia el capitalismo y tratan de modernizarse o ponerse acorde con las nuevas condiciones que el mundo, el mercado y sus ciudadanos exigían. De esta manera llegó a su fin la “Guerra Fría”.

Es en ese momento que, Estados Unidos reacciona y se da cuenta que el mundo ha cambiado, y que el campo de batalla se ha trasladado, de enfrentamientos armados al campo de batalla del mercado, de la competencia y de la competitividad. Y que si bien es cierto aún que los Estados Unidos cuentan con un poderío militar, ya ha perdido hegemonía en el terreno tecnológicos, en sectores de la industria ligera, y que sus competidores no son otros que sus antiguos compradores (países asiáticos y europeos). Además encuentra que su mercado natural⁸ ya ha sido penetrado desde el flanco de la inversión por: asiáticos y europeos, razón por la cual decide cambiar su política exterior en materia comercial, decidiendo enfrentar la pérdida de hegemonía ya de una forma no individual, sino agrupándose con otros socios comerciales cercanos. Sin embargo se encuentra con un doble problema respecto a los países latinoamericanos; por un lado, dichas naciones tienen ya cier-

ta experiencia en materia de integración económica⁹, y por otro lado, un manejo de política comercial bastante proteccionista.

A todo esto hay que incluir que Estados Unidos, se encuentra con problemas de: mercados imperfectos, poca información estadística de tipo económica, una situación macroeconómica bastante deteriorada que genera bajos niveles de crecimiento y desarrollo económico, y carencia de una cultura de tratados de libre comercio extendida.

Por tal razón decide plantearse como meta la conformación de un gran megamercado hemisférico, no a corto plazo sino en un mediano plazo, iniciando el proceso con la conformación de una Zona de Libre Comercio con su socio más cercano e importante como es Canadá¹⁰. En la última parte de este proceso se da cuenta que, también podía incluir a México, a pesar de no ser éste, un país desarrollado, pero sí, un socio importante, no solamente desde el punto de vista espacial, sino también como un aliado para atenuar el problema migratorio y por el hecho de que la mayoría de países latinoamericanos tienen relaciones comerciales con él, tal proceso desemboca, en 1994, con la firma del NAFTA¹¹.

Es en ese mismo proceso cuando surge la llamada Iniciativa para las Américas, iniciada por Bush padre, con la visión de crear un gran mercado continental que abarcara desde el Yucón hasta el estrecho de Magallanes¹², el cual debería ser completado en el 2006¹³.

Tal circunstancia le permitió a los Estados Unidos utilizar a México como plataforma creadora de una cultura de TLC's en América Latina¹⁴, iniciando este último país una carrera de concertación de TLC con un sinnúmero de países Latinoamericanos, manteniendo siempre latente, la misión de formar un mercado hemisférico, pero esta vez concretado explícitamente en el proceso ALCA.

Al transcurrir el tiempo, Estados Unidos observa que América Latina presenta problemas más estructurales, no solo en sus estructuras económicas sino en sus infraestructuras e instituciones, que significan restricciones y retrasos para el cumplimiento de sus metas. Entre dichas limitaciones podemos mencionar:

- a) Un proceso de violencia agravado en Colombia, producto de la guerra entre los carteles de drogas y un fuerte movimiento guerrillero el cuál conspira contra la radicación de la inversión en dicho país, razón por la cual deciden implementar un "Plan Colombia", con el objeto de crear un proceso de pacificación poniendo como pretexto la lucha antidroga.
- b) Una debilidad infraestructural en los nueve estados del sur de México y los países centroamericanos, incluyendo Panamá, razón por la cual decide impulsar un Plan Puebla Panamá (PPP).

- c) Una cierta resistencia de grupos organizados mesoamericanos, que critican fuertemente los impactos negativos que tendrá el Plan Puebla Panamá y el ALCA, ubicados principalmente en los países centroamericanos¹⁶, razón por la cual decide aceptar un proceso de negociación con los países centroamericanos, impulsando un CAFTA.

Como podemos observar, toda la lógica de los diferentes procesos que se están gestando en el continente Americano obedecen a la tónica de una reacción por parte de Estados Unidos, con el objetivo de recuperar el terreno perdido en materia de competencia y competitividad respecto a sus rivales tradicionales desde el punto de vista comercial y económico (los países europeos y asiáticos).

¿Qué es el ALCA?

El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) es la agrupación futura (al año 2005), conformada por treinta y cuatro países (excluyendo Cuba), que constituye, en términos de mercado, una población de más de 780 millones de habitantes, un tercio del producto bruto global (10,000 billones de dólares) y más del 20% del comercio mundial. Este proceso es liderado por los estados Unidos, país que lo ha impulsado como una forma de recuperar su hegemonía perdida en materia de competencia y competitividad frente a los países asiáticos y europeos. También puede ser entendido como una nueva forma de enfrentar el proceso de globalización que ha forzado a Estados Unidos a ser el líder de una nueva estrategia, como es "El Mercado Triad"¹⁷, garantizándole un gran espacio hemisférico que engloba a toda América.

Constitución del ALCA

El proceso para el establecimiento de un Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA, tiene como antecedente la Iniciativa para las Américas que propugnó, en 1990, el entonces presidente Bush padre y donde se hacía hincapié, que el objetivo de la misma era forjar una amplia y sólida relación con América Latina y el Caribe, para fortalecer sus vínculos económicos con los Estados Unidos y estimular el crecimiento y desarrollo de todo el hemisferio.

En el marco de esta iniciativa se inscribe el inicio de las negociaciones con México y Canadá, tendientes a la creación de una Zona de Libre Comercio que se concretó en 1994. Asimismo, el 20 de agosto de 1990 se aprobó y sancionó en estados Unidos la Ley de Comercio y Aduanas, que comprende una serie de reformas a la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), en virtud de las cuales el programa pasó a ser permanente, mientras que al principio tenía una duración de doce años.

Igualmente se produjo un planteamiento, el 23 de julio de 1990, con el objetivo de crear la Iniciativa de Preferencia Comercial Andina¹⁸, para aquellos países que

estaban luchando “para eliminar la producción, el procesamiento y el envío de drogas”. Es decir: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

La Ley PACA (Iniciativa de Preferencia Comercial Andina) contempla un trato libre de impuestos para las importaciones andinas, basándose en los requisitos de origen de por lo menos un 35% del valor agregado, en uno o más de los países beneficiarios, además de los países de la ICC¹⁹. A tal porcentaje puede aplicarse un 15% del valor total de los componentes hechos en los Estados Unidos, siempre y cuando se transforme el producto final en “un artículo comercial nuevo y diferente”. Como en el caso de la ICC, los productos que sean particularmente sensibles a la competencia con las importaciones estarán todavía sujetos al pago de impuestos, pero los que se encuentran en ese caso son muy pocos” (SELA; La Iniciativa para las Américas en el contexto de las relaciones de América Latina y el Caribe con los Estados Unidos).

Para América Latina, esta iniciativa fue considerada fundamental y un progreso conceptual significativo en las relaciones entre los Estados Unidos y la región. Un indicador del interés de la región fue la firma de acuerdos marco por parte de Bolivia, Colombia, Chile Ecuador, Honduras, Costa Rica, MERCOSUR, Venezuela, Perú. Estos acuerdos establecen una entidad binacional en materia de comercio e inversiones para:

- a) Desarrollar planes de acción destinados a fomentar las inversiones y el comercio bilateral.
- b) Identificar y promover la eliminación de barreras a tal tipo de intercambio y sostener consultas sobre temas conexos.

La utilidad de tales acuerdos radicaría en el hecho que establece un canal institucional que no existió antes y que permitiría la coordinación entre las partes. No obstante, el proyecto de constituir formalmente un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) fue iniciado oficialmente en diciembre de 1994, cuando jefes de gobierno de 34 países del Hemisferio Occidental decidieron, en la Cumbre de las Américas en Miami, comenzar a construir el ALCA, en el cual serán gradualmente eliminadas las barreras al comercio y la inversión. Los participantes fundamentaron de esta manera su decisión: “La eliminación de los obstáculos para el acceso al mercado de los bienes y servicios entre nuestros países promoverá nuestro crecimiento económico. Una economía mundial en crecimiento aumentará también nuestra prosperidad interna. El libre comercio y una mayor integración económica son factores claves para elevar nuestros niveles de vida, mejorar las condiciones de trabajo de los pueblos de las Américas y proteger mejor el medio ambiente” (OEA; Cumbre de Miami 1994).

Igualmente, en esa oportunidad, los mandatarios valoraron que este acuerdo se entendía como la vía más apropiada, y que el progreso económico dependía, entre otras cosas, de políticas económicas basadas en un comercio sin barreras, sin subsidios, sin prácticas desleales y con un creciente flujo de inversiones productivas, aunque esto en la realidad no se haya cumplido.

¿Qué acuerdos intentan alcanzar los países latinoamericanos con el ALCA?

Se intenta alcanzar acuerdos equilibrados e integrados en los siguientes campos:

- Reducción de barreras arancelarias y no arancelarias.
- Fortalecimiento de la agricultura mediante un comercio que dependa menos de los subsidios²⁰.
- Estímulo a la inversión nacional y extranjera.
- Protección de los derechos de propiedad intelectual.
- Liberación de las trabas en las compras del gobierno, de tal manera que no discriminen a ninguna empresa.
- Establecimiento de salvaguardias (ajustes inmediatos en los casos en que los acuerdos de libre comercio no cumplan con el marco mencionado).
- Fijación de reglas de origen de los productos que se van a comerciar (reglas que establecen que los productos a comerciar entre países deben ser el resultado del esfuerzo productivo de los países de la región).
- Conformación de derechos antidumping.
- Establecimiento de normas y procedimientos sanitarios y fitosanitarios, que estimulen el incremento de un comercio de productos sanos.
- Previsión de mecanismos adecuados para la solución de las controversias.
- Disponibilidad de capital financiero a tasas de interés competitivas, para financiar las inversiones del sector privado incrementando la confianza de los inversionistas y de los depositantes, para lo cual se estimulará la liberación y la integración de los mercados financieros a nivel nacional e internacional.

Con la finalidad de hacer realidad el objetivo de libre comercio para el año 2005 se han realizado algunas reuniones ministeriales. La primera en Denver, Colorado, el 29 de junio de 1995; la segunda en Cartagena, Colombia, el 21 de marzo de

1996; la tercera en Belo Horizonte, Brasil, el 16 de mayo de 1997, y la cuarta en Costa Rica el 19 de marzo de 1998. En esta última se plantearon las estrategias de negociación del ALCA, sus objetivos, enfoques, estructura y sede de las próximas reuniones; se avanzó hacia el consenso y se elaboró un documento borrador en el cual se definía qué y cómo negociar en el período de transición que transcurriría entre 1998 y 2005, momento en que se aplicarán los acuerdos de reducción gradual de impuestos de importación de productos y de eliminación de otras barreras.

La agenda futura del ALCA

La etapa "fácil" de preparación de las negociaciones del ALCA concluyó con la III Reunión Ministerial de Belo Horizonte. A partir de ese encuentro se inició un período más complejo en el cual se adoptaron decisiones sustanciales. Si bien es cierto las negociaciones del ALCA se lanzan formalmente en la II Cumbre de Presidentes y Jefes de Estado de abril de 1998, su formato y contenido aún se encuentra fuertemente influido por los acuerdos que se alcancen en el futuro mediato. En esta sección pasaremos breve revista a algunos de los temas que forman parte de la agenda futura del ALCA o que influirán en su desarrollo en el corto y mediano plazo.

a. El "fast-track" y las negociaciones del ALCA

Con frecuencia se ha discutido si la autorización para negociar bajo la "vía rápida" (*fast track*), por parte del Ejecutivo de los Estados Unidos, es un factor condicionante del inicio de las negociaciones del ALCA. Desde un punto de vista de los defensores del ALCA, dicha autorización es una condición necesaria pero no suficiente para el lanzamiento de las negociaciones²¹, que requiere, desde un punto de vista político, el hecho de que el Ejecutivo estadounidense cuente con dicha autorización por parte del congreso de su país para la toma de decisiones en las reuniones con los presidentes y jefes de estado, lo que hace una doble diferencia.

En el primer lugar, el presidente de los Estados Unidos podría presentar las negociaciones como un objetivo compartido entre el Ejecutivo y el Congreso, aumentando la credibilidad del proceso y el compromiso de ese país. En segundo lugar, si no contara con dicha autorización podría alimentar dudas respecto al grado de consenso existente en el sistema político y la opinión pública estadounidenses, en torno al objetivo de establecer un Área de Libre Comercio de las Américas ante lo cual no sería posible dicho proceso.

Desde el punto de vista de los detractores del ALCA, la "vía rápida" (*fast track*) significa una condición que reafirma el principio de reciprocidad ante socios comerciales diametralmente asimétricos, teniendo por tal razón una naturaleza relativa, producto de que al darle el pase el congreso de los Estados Unidos al Presidente Norteamericano deja abierta la posibilidad de no cumplir el acuerdo en el

momento en que sienta en peligro sus intereses. Ante esto, el compromiso asumido por parte del socio comercial más fuerte del proceso es relativo, en contraposición al carácter absoluto de los socios comerciales débiles, que al estar supeditados al poder monopólico –monopsónico- y al empecinamiento por penetrar el mercado más dinámico del mundo²², se comprometen en acuerdos expeditos en los cuales sus sectores económicos no están totalmente preparados para romper los fallos de dicho mercado.

b. El alcance del acuerdo

Los alcances del acuerdo en el presente, aún después de más de cinco años de negociaciones sugieren que ésta es todavía una materia controversial.

14

Si bien existe consenso en que el ALCA deberá ser compatible con la OMC, ese consenso no se extiende al alcance que tienen los compromisos "OMC-plus" que eventualmente se pactan. El status "OMC-plus" del ALCA en materia de acceso a mercados es consecuencia natural del objetivo establecido de constituir un Área de Libre Comercio. Sin embargo, en otros campos de la agenda, dicha meta (y su significado preciso) no está en modo alguno consensuada.

Esta incertidumbre no sólo alcanza áreas donde algunos países de América Latina y el Caribe podrían mostrarse reticentes a acuerdos que profundicen los entendimientos multilaterales actuales, sino también campos en que Estados Unidos tengan una capacidad limitada para mejorar las disciplinas multilaterales. Tal es el caso de los subsidios al sector agrícola y de la aplicación de derechos compensatorios y antidumping, donde las consideraciones de política interna se han mostrado dominantes y difícilmente puedan ser obviadas mediante un acuerdo hemisférico.

La identificación de una agenda "OMC-plus positiva", por parte de países o grupos de países de América Latina y el Caribe constituye, por consiguiente, una condición necesaria para promover un mayor equilibrio en el proceso de negociación.

c. La instrumentación del acuerdo

La Declaración de Miami establece el año 2005 como límite para concluir las negociaciones. Siguiendo el principio del *single undertaking*, a partir de entonces los participantes deberán adoptar los compromisos negociados como un paquete integral. Este compromiso es relativizado por la posibilidad de alcanzar "resultados tempranos". Este criterio dual puede introducir factores de complicación si existen diferencias respecto a la extensión y oportunidad de un acuerdo de esta naturaleza.

Un escenario que se abre, a partir de la disponibilidad de *fast track* por parte del Ejecutivo de Estados Unidos, es que esa autorización puede promover nuevos

acuerdos de libre comercio bilaterales o nuevas accesiones al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Esta alternativa, sin duda impactaría sobre el desarrollo de las negociaciones hemisféricas. Dada la dimensión y la fuerza de atracción del mercado de los Estados Unidos, este escenario podría agravar las asimetrías propias de una negociación hemisférica.

Una alternativa de esta índole también estaría abierta a otros países o agrupaciones regionales; aunque su peso relativo en el ámbito hemisférico sería necesariamente más modesto que el de una iniciativa estadounidense²³, no puede descartarse que países o grupos subregionales puedan desempeñar un papel "organizador" y "racionalizador" de la compleja red de acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales, que hoy vincula a la mayoría de las economías de la región latinoamericana.

d. Las diferencias en los incentivos nacionales

Uno de los principales desafíos para llevar el ALCA a buen puerto, es la heterogeneidad en la estructura de incentivos para participar en dicho proceso, que prevalece en la región. En efecto, mientras que en algunas economías de América Latina y el Caribe dicho proceso es percibido como una fuente potencial de importantes ganancias netas, en otras existe mayor ambigüedad respecto de los beneficios potenciales.

Estas diferencias se pusieron claramente de manifiesto (y probablemente se exacerbaron) desde la fase preparatoria de las negociaciones, proyectando un cuadro simplista de actores "entusiastas" y "reticentes". De hecho, el inicio de las negociaciones tuvo como uno de sus efectos permitir una percepción más nítida de costos y beneficios en la medida en que la agenda y las respectivas posiciones nacionales adquieran mayor precisión. En un contexto de esta naturaleza, la "polarización" que se insinuó en Belo Horizonte podría ser sustituida por un cuadro bastante más complejo y fluido de intereses cruzados, en que las oportunidades para la formación de coaliciones se multiplicarían notablemente.

Sin embargo, la realidad ha sido diferente a las perspectivas, pero lo saludable no es necesariamente tener una aptitud negativa respecto al proceso sino tratar de sacar beneficio de este potencial de coaliciones múltiples en que están organizados los actores, con el objetivo que ellos desarrollen una agenda constructiva (en oposición a una meramente reactiva) a lo largo del proceso de negociación.

Tal circunstancia no ha sido aprovechada, y lo que se observa es una sujeción a la dinámica planteada por Estados Unidos, lo que es explicado por una cultura eminentemente individualista tanto por sectores económicos como por parte de los países, a pesar de que América Latina tiene toda una experiencia integracionista que data desde la década de los años 50's.

e. El tratamiento de las asimetrías y la distribución de costos y beneficios

Toda negociación comercial hemisférica es estructuralmente asimétrica. Estados Unidos contribuye con un 78% del PIB regional y con una porción dominante del comercio exterior, además de ser el principal mercado de exportación y la principal fuente de inversiones extranjeras y tecnología para muchos países de la región. En el otro extremo hay un buen número de pequeñas economías con bajos niveles de desarrollo, alta dependencia de los mercados externos y limitada diversificación productiva y regional. El tratamiento de estas asimetrías a nivel hemisférico es uno de los principales desafíos del proceso del ALCA.

La experiencia histórica en materia de integración económica sugiere que existen dos "modelos" para tratar el problema de las asimetrías y la distribución de los costos y beneficios entre los miembros. Estos dos "modelos" son en parte dependientes de la confianza que se deposite en las dinámicas de convergencia y en los mecanismos de mercado para distribuir equitativamente los costos y beneficios, y para promover el progreso de las regiones menos desarrolladas.

El "modelo" de la integración europea, tradicionalmente ha asignado importancia al tratamiento de las asimetrías, a fin de compensar los círculos viciosos de estancamiento y deterioro que pueden resultar de procesos de integración entre socios muy dispares. En el "modelo" del TLCAN, este tema ha recibido poca atención y ha sido tratada esencialmente como una cuestión de plazos diferenciados bajo el principio de reciprocidad.

Dada la dimensión de las asimetrías que prevalecen en el ámbito hemisférico puede preverse que esta cuestión adquirirá especial sensibilidad en el curso de las negociaciones. El escaso progreso alcanzado en la formulación de recomendaciones concretas por parte del Grupo de Trabajo de Economías más Pequeñas es ilustrativo de este desafío.

Conclusiones

- La verdadera razón por la cual Estados Unidos impulsa un proceso de libre comercio de la envergadura del ALCA se debe al hecho que, producto de la guerra fría, esta potencia se quedó a la zaga de sus competidores más cercanos, hablando comercialmente (los países asiáticos y los europeos).
- Una de las debilidades del ALCA es basarse en el principio de reciprocidad, tomando en cuenta que sus socios son abismalmente asimétricos.
- La importancia del mercado de Estados Unidos varía mucho, según los países y las subregiones de América Latina y el Caribe, pasando, de proporciones del or-

den del 80 % para México, los países centroamericanos y el Caribe; un 60% en el caso de los países andinos y menos de un 40% del MERCOSUR.

- América Latina y el Caribe no alcanzan niveles significativos en el comercio estadounidense, representan actualmente el 19,5% de las exportaciones de Estados Unidos y el 15% de sus importaciones.
- Todos los países de la región (a excepción de Cuba) disfrutan actualmente de un acceso preferencial al mercado estadounidense, en base a cuatro categorías: a) aquellos que tienen un acuerdo de libre comercio, como en el caso de México; b) los que se benefician con la Ley de Preferencias Comerciales de la Región Andina, caso de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú; c) los que se benefician con el Sistema Generalizado de Preferencias, caso de Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Uruguay y Venezuela; d) aquellos incorporados a la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, todos los países centroamericanos y del Caribe, excepto Cuba.
- Casi la mitad de los productos gravables, de interés para los países de América Latina, están sujetos a aranceles relativamente modestos, no obstante muchos enfrentan tarifas más altas y unos pocos deben escalar verdaderos picos arancelarios. Son precisamente esos productos, textiles, de vestir y calzado, a los que se le niega el trato preferencial en virtud de los programas señalados.
- Si bien a los productos provenientes de América Latina y el Caribe que entran al mercado estadounidense se le aplican bajos aranceles, Estados Unidos impone diversas barreras no arancelarias a su mercado, y dependiendo de la forma precisa en que se estructure y distribuya una restricción cuantitativa, ésta puede ser más restrictiva que un arancel o más beneficiosa que una preferencia arancelaria.
- La política comercial de los Estados Unidos en la década de los años noventa ha variado sustancialmente respecto a la de años anteriores. Hoy, los temas de interés en las negociaciones ya no se basan exclusivamente en aranceles y barreras no arancelarias, subsidios o compras gubernamentales, como tampoco en servicios, inversiones o derechos de propiedad. Actualmente, los que priman son los temas explícitamente políticos y que corresponden a los derechos laborales, medio ambiente, la política de competencia y el impacto de los sobornos y la corrupción en la definición y ejecución de una política económica.
- El proceso del ALCA se halla en una etapa difícil; por una parte, los países de la región parecieran estar listos para aprobar las negociaciones y, por la otra, Estados Unidos tienen en el mejor de los casos un ambiguo mandato interno para participar en estas negociaciones (la vía rápida fast track).

- Para América Latina y el Caribe, las medidas estadounidenses que adquieren más importancia en las negociaciones del ALCA son las que afectan el comercio de bienes, es decir, barreras arancelarias y no arancelarias, sin embargo, ¿esto implica que el ALCA no ofrecerá ninguna mejora con respecto a la situación actual? Se supone que el tratamiento de exención consagrado en un tratado comercial obligatorio ofrece un tratamiento permanente de exenciones de derechos en comparación a los tratados preferenciales, los cuales pueden unilateralmente quedar sin efecto en cualquier momento, no así el ALCA, donde su derogación no es autónoma como en aquél caso, sino que aquí tendría consecuencias más preocupantes, puesto que será producto de negociaciones multilaterales.
- En síntesis, el ALCA es efectivamente el proyecto más ambicioso emprendido en la historia de las relaciones hemisféricas; sin embargo es necesario reflexionar en torno a las expectativas que genera desde el punto de vista de la región latinoamericana y del Caribe, porque todavía no se vislumbra claramente cuáles serán sus costos y cuáles sus beneficios; sobre todo, porque los intereses en juego no son similares a los de Estados Unidos.

Notas

- ¹ A pesar de que durante la conflagración bélica los países del bloque socialista fueron aliados importantísimos de la lucha contra el nazismo y el fascismo involucrándose de lleno en el conflicto a diferencia de Estados Unidos que entra al campo de batalla casi al final del mismo.
- ² Los asiáticos y Europa Occidental.
- ³ A este grupo de países se les llama indistintamente, Tigres Asiáticos, Dragones Asiáticos, debidó a la cultura oriental de la cual provienen.
- ⁴ Los niveles de competencia se trasladaría del campo empresarial y nacional al de grupos de países que se agruparan para enfrentar el proceso que se les venía como es la globalización.
- ⁵ Periodo en el cual surge uno de los antecedentes mediatos del proceso de integración como es la CECA.
- ⁶ Nos referimos a la economía intangible o del conocimiento, que parte no necesariamente de la industria pasada bélica sino de nuevas formas para crear productos en forma de servicios en el marco de un mundo pacífico hablando bélicamente, aunque la guerra se trasladó al campo de batalla comercial y competitivo.
- ⁷ Necesidad de información, acceso a nuevos tipos de productos como internet, electrodomésticos funcionales, etcétera.
- ⁸ Muchas veces denominado apologeticamente "Patio trasero" (América Latina).
- ⁹ Existía ya desde los años 60 un Mercado Común Centroamericano (MCCA) en Centroamérica, un Mercado Común del Caribe (CARICOM) en el Caribe, un Pacto Andino y un Mercado Común del Sur en el cono sur, aunque no tan exitosos como la Integración Europea.
- ¹⁰ A finales de la década de los 80.
- ¹¹ Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México, por sus siglas en inglés.
- ¹² Según declaraciones de Bush padre.
- ¹³ Bush hijo plantea en Belo Horizonte que el proceso del ALCA debe adelantarse al año 2005.
- ¹⁴ Con exclusión por supuesto de Cuba.
- ¹⁵ En 1998 con Nicaragua, en 1996 con Costa Rica, etcétera.

- ¹⁶ Es necesario resaltar que el interés de un CAFTA parte de los propios países centroamericanos desde 1994, cuando los mandatarios de Centroamérica habían solicitado un paridad NAFTA con los Estados Unidos, sin embargo, en ese momento tal proposición no fue tomada en cuenta.
- ¹⁷ El mercado *triad*, es la tendencia que han mostrado los tres países más dinámicos del mundo (Estado Unidos, Japón y Alemania) a conformar mercados hemisféricos.
- ¹⁸ Programa creado exclusivamente para los países del cono sur.
- ¹⁹ La legislación ICC no contempla una disposición similar aplicable a los insumos provenientes de los países andinos para recuperar el valor agregado ICC.
- ²⁰ En este campo no ha habido avance alguno ya que los Estados Unidos han dejado claro que no negociarán en materia agrícola.
- ²¹ Como se recordará, la Ronda Uruguay del GATT fue lanzada en 1986 sin que el gobierno estadounidense contara entonces con una autorización de negociación por la "vía rápida".
- ²² Estados Unidos representa más de 1/3 del comercio mundial.
- ²³ Como es el caso del Área de Libre Comercio de América del Sur (ALSA), proceso impulsado y defendido por Brasil, aunque no ha tenido muchos avances.

Bibliografía

CORONEL, M.E. y MOLINA, A. (2001). *Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA): Oportunidades y Perspectivas*. Ed. I. México D.F.

LERMAN, A. (2000). *Reflexiones en torno al ALCA*. Ed. I. México D.F.

PÉREZ , J. M. (2000). *Afirmaciones e interrogantes del ALCA*. Ed. I. Buenos Aires.

SELA (2000). *Hacia el ALCA: Avances y Agenda Futura*. Ed. I. Santiago de Chile.