

informe especial

julio de 2004, IE-04-03

ISSN 1741-7309

CONTENIDO

LA ULTIMA ETAPA DEL ALCA	2
Un año de importantes eventos	
RESULTADOS POST-CANCUN	5
Su impacto puede sobrepasar la ronda final del ALCA	
FACTORES ESTRATEGICOS	13
Dependencia, tamaño y objetivos diferentes	

Bloques comerciales en América Latina: la situación después de Cancún

En los 10 años pasados desde que se lanzó la idea del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), se ha completado un círculo: desde el modelo de 'compromiso único' al de 'compromisos por partes', donde dos enfoques rivales de la integración regional -los de Brasil y EU- quedaron libres para desarrollarse a su propio ritmo. Cuál será el resultado, en cuanto a la forma del ALCA que será lanzado en 2005, es incierto, pues al menos uno de los rivales, EU, tratará de imponer su sello en él, mientras el otro aplicará un juego defensivo.

El rediseño (algunos dirían atenuación) del ALCA fue un compromiso que se alcanzó a fin de salvar la iniciativa de un completo colapso. Ya luego de la fracasada reunión ministerial de la OCM en Cancún, en setiembre pasado, EU puso la mayor parte de su esfuerzo en asegurar acuerdos de libre comercio bilaterales con agrupaciones subregionales de países latinoamericanos e incluso con países individuales. Las discusiones Cafta con Centroamérica fueron llevadas a su conclusión, con el agregado de la República Dominicana más tarde. Seguirán las conversaciones con Panamá, sobre el mismo patrón.

Sólo recientemente, las negociaciones TLCs están en marcha con los Cuatro Andinos. Este es el punto en que la estrategia de EU se une a la de Brasil (formalmente, de Mercosur), que sigue su enfoque de 'construcción de bloques' para la integración, el próximo paso es un TLC con la Comunidad Andina.

Existe la tentación de simplificar las cosas reduciéndolas a una contienda entre dos campos definidos, el panorama actual es mucho más complejo que eso.

Los países que acompañan a Brasil en el G-21 (el grupo de países en desarrollo, cuya posición hizo colapsar la reunión de Cancún), también están entre los que han negociado antes TLCs con EU: Chile, miembro asociado del Mercosur; y el socio de Washington en Nafta: México, que recientemente ha manifestado su intención de unirse al Mercosur.

Este informe, comenzando con el momento clave de Cancún, toma las variadas corrientes en juego en el esfuerzo del hemisferio de construir bloques y señala los posibles resultados. Aunque se mantiene dentro de las agendas y estrategias de los gobiernos negociantes, debe leerse teniendo en mente que existen varias corrientes de oposición política al ALCA que no participan directamente en el debate como en la percepción (que, como una realidad política, no debe ser simplemente desecharlo) que el ALCA es un instrumento para la consolidación de la hegemonía de EU en la región.

Un año de eventos clave

Con el calendario para el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) entrando en su etapa final, el ritmo y la tónica de las ya tensas negociaciones, serán más intensas: 2003 fue un año de acontecimientos que prepararon la escena para el clímax que es probable que tenga repercusiones más allá del hemisferio.

Un apretado sumario de los principales eventos:

“Esta actitud, adoptada más tarde por varios países en desarrollo, no llegó a paralizar la Ronda Doha multilateral, pero es probable que signifique que no podrá cumplir su fecha tope original.”

- *Confrontación en Cancún.* La quinta reunión ministerial de la OCM en Cancún, México, terminó sin conclusiones, pues el Grupo de los 21, liderado por Brasil asumió una dura actitud sobre el proteccionismo agrícola de los países industrializados, principalmente EU, la UE y Japón, rehusándose a avanzar sobre los llamados temas de Singapur (inversión, competencia, transparencia en las adquisiciones gubernamentales y facilitación del comercio) a menos que la otra parte ceda terreno en la agricultura. Esta actitud, adoptada más tarde por varios países en desarrollo, no llegó a paralizar la Ronda Doha multilateral, pero es probable que no pueda cumplir su fecha tope original. También llevó a que EU volviera a enfatizar su estrategia bilateral de 'dividir y conquistar'.
- *Enlace de Chile con Nafta.* El acuerdo de libre comercio entre EU y Chile fue ratificado, entrando en vigencia el 1 de enero de 2004. Como Chile ya había celebrado previamente TLC con México y Canadá, esto virtualmente completó el objetivo de EU de que Chile sea la primera extensión de Nafta.
- *EU atrae a Centroamérica.* EU firmó un TLC (conocido como Cafta) con cuatro de las cinco repúblicas centroamericanas (El Salvador, Honduras, Guatemala y Nicaragua). Costa Rica que no cedió hasta que se le otorgó mejores términos para sus ítems sensibles y un marco de tiempo más largo para abrir sus sectores de telecomunicaciones y seguros, se unió en enero de 2004. La República Dominicana se incorporó en marzo.
- *EU apunta a los Cuatro Andinos.* Luego de la expansión y extensión por EU de su Acta de Preferencias Comerciales Andinas (ATPA) -ahora integrado en el Acta de Promoción del Comercio Andino y de Erradicación de la Droga (ATPDEA)- luego de Cancún, Washington anunció que negociaría un TLC con los cuatro beneficiarios Andinos: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Las conversaciones ya se han iniciado, y se espera que avancen más rápidamente con los últimos tres más que con Bolivia.
- *ALCA se redefine.* Frente a la perspectiva que las negociaciones del ALCA no concluyan a tiempo para lanzar el acuerdo, como estaba programado, en 2005, en la octava reunión ministerial en noviembre, en Miami, las partes acordaron desechar el principio antes adoptado a insistencia de América Latina, bajo el cual nada debe ser considerado acordado hasta que todo haya sido acordado. En cambio se adoptó una fórmula más amplia, que provee para un acuerdo general sobre un número de asuntos centrales, pero dejando otros -encabezados por aquellos sobre los cuales tropezó Cancún- que serán acordados bilateral o multilateralmente. Esto es casi un retorno al enfoque favorecido por EU.
- *Mercosur se extiende hacia afuera.* Mercosur y la Comunidad Andina (CAN) acordaron seguir sus negociaciones, iniciadas hace una década, para llegar a un TLC entre bloques. En principio se llegó a un acuerdo en abril de 2004, y se iniciaron tareas sobre la definición del calendario de reducción de tarifas que se pueden extender 10 o 12 años. Mercosur y la UE siguieron sus negociaciones en 2003 y se fijaron la meta de concluir un TLC en 2004.

El comercio del hemisferio con EU								
US\$bn, 1996-2003								
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Exportaciones a EU								
Canadá	20,5	21,0	21,7	22,7	21,8	21,7	22,6	23,2
México	9,4	10,6	11,9	12,7	14,1	13,6	13,7	12,8
Resto de la región	8,4	9,1	9,2	7,9	7,6	7,9	7,3	7,0
Importaciones desde EU								
Canadá	19,8	19,5	19,2	19,5	19,0	19,1	18,2	18,1
México	9,4	9,9	10,2	10,7	11,2	11,5	11,6	11,0
Resto de la región	6,0	5,9	5,3	5,5	5,7	5,7	5,8	6,1

Fuente: SELA, basado en datos de EU.

Mosaico del comercio y la integración de América Latina

EL AMBITO REGIONAL

LAIA/ALADI [América del Sur y México]. Fecha de la firma: 12 de agosto de 1980. Entrada en vigencia: 18 de marzo de 1981.

UNIONES ADUANERAS

CAN – Comunidad Andina [Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela]. Fecha de la firma: 25 de junio de 2003. MCCC (Mercado Común Centroamericano). Fecha de la firma: 13 diciembre de 1960. En vigencia: 4 de junio de 1961 (Guatemala, El Salvador y Nicaragua). 27 de abril de 1962 (Honduras). 23 de setiembre de 1963 (Costa Rica).

CARICOM (Comunidad del Caribe y Mercado Común). Fecha de la firma: 4 de julio de 1973 | En vigencia: 1 de agosto de 1973. Tratado de Chaguanas – Mercado y Economía Unica: Protocolo I – Fecha de firma: 19 de febrero de 1997. Protocolo II – Fecha de firma: julio de 1997.

MERCOSUR (Mercado Común del Sur) [Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, más Bolivia y Chile asociados]. Fecha de la firma: 26 de marzo de 1991. Entrada en vigencia: 29 de noviembre de 1991.

TRATADOS DE LIBRE COMERCIO (TLC)

Bolivia - México. Fecha de la firma: 10 de setiembre de 1994. Entrada en vigencia: 1 de enero de 1995.

Centroamérica – República Dominicana. Fecha de firma: 16 de abril de 1998. En vigencia: Costa Rica – Rep. Dominicana: 7 de marzo de 2002. El Salvador-Rep. Dominicana: 4 de octubre 2001. Guatemala - Rep. Dominicana: 3 de octubre de 2001. Honduras- Rep. Dominicana: 19 de diciembre de 2001. Centroamérica - Panamá. Fecha de la firma: 6 de febrero de 2002. Centroamérica - EU (CAFTA). Fecha de la firma: 28 de mayo de 2004 .

Chile - Canadá. Fecha de la firma: 5 de diciembre de 1996. Entrada en vigencia: 5 de julio de 1997.

Chile - Centroamérica. Fecha de la firma: 18 de octubre de 1999. En vigencia: Costa Rica-Chile: 15 de febrero 2002; El Salvador-Chile: 3 de junio de 2002.

Chile – EFTA. Fecha de firma: 26 de junio de 2003.

Chile - EU. Fecha de firma: 18 de noviembre de 2002.

Chile - Corea. Fecha de la firma: 15 de febrero de 2003. Entrada en vigencia: 1 de abril de 2004.

Chile - México. Fecha de la firma: 1 de octubre de 1998. Entrada en vigencia: 1 de agosto de 1999.

Chile - EU. Fecha de la firma: 6 de junio de 2003. En vigencia: 1 de enero 2004.

Costa Rica - Canadá. Fecha de la firma: 23 de abril de 2001. Entrada en vigencia: 1 de noviembre de 2002.

Costa Rica - CARICOM. Fecha de la firma: 9 de marzo de 2004.

Costa Rica - México. Fecha de la firma: 5 de abril de 1994. Entrada en vigencia: 1 de enero de 1995.

Grupo de los Tres [Colombia, México, Venezuela]. Fecha de la firma: Setiembre de 1990. Entrada en vigencia: 1 de enero de 1995.

MERCOSUR – Comunidad Andina (acuerdo de complementación económica). Fecha de la firma: 6 de diciembre de 2002.

MERCOSUR - Perú (acuerdo de complementación económica). Fecha de la firma: 25 de agosto de 2003.

MERCOSUR - Colombia, Ecuador y Venezuela (acuerdo de complementación económica). Fecha de la firma: 16 de diciembre de 2003. Entrada en vigencia: 1 de julio de 2004.

MERCOSUR - México (acuerdo de complementación económica). Fecha de la firma: 27 de setiembre de 2002.

México - EFTA. Fecha de la firma: 27 noviembre de 2000. Entrada en vigencia: México, Noruega, y Suiza: 1 de julio de 2001; Islandia: 1 de octubre de 2001.

México - EU. Fecha de firma: 23 marzo 2000. Entrada en vigencia: 1 julio 2000.

México - Israel. Fecha de firma: 10 abril 2000. Entrada en vigor: 1 Julio 2000.

México - Nicaragua. Fecha de la firma: agosto de 1992. Entrada en vigencia: 1 de julio de 1998.

México – Triángulo del Norte [Honduras, Guatemala y El Salvador]. Fecha de firma: 29 de junio de 2000. Entrada en vigencia: El Salvador: 15 marzo 2001; Guatemala: 15 marzo 2001; Honduras: 1 junio 2001; México: 14 marzo 2001.

México - Uruguay (acuerdo de complementación económica). Fecha de la firma: 15 de noviembre de 2003. Entrada en vigencia: 15 de julio de 2004.

Panamá - Taiwán. Fecha de la firma: 21 de agosto de 2003. Entrada en vigencia: 1 de enero de 2004.

ACUERDOS PREFERENCIALES

Colombia – CARICOM. Fecha de la firma: 24 de julio de 1994. Entrada en vigencia: 1 de enero de 1995. Venezuela – CARICOM. Fecha de la firma: 13 de octubre de 1992. MERCOSUR – India. Fecha de la firma: 25 de enero de 2004.

Fuente: Basado en SICE (Sistema de Información sobre Comercio Exterior).

Impacto puede sobrepasar ronda final del ALCA

“Cancún debía tener una relación directa sobre las negociaciones del ALCA. Los dos procesos tienen rasgos comunes, como la dificultad de cumplir con la fecha tope de 2005, y el hecho que los temas y que muchos de los principales actores son los mismos en ambos.”

Cancún no fue un ‘retorno al pasado’, como dijeron disgustados funcionarios de EU. Fue el resultado de un cambio en las actitudes de los países en desarrollo ante las negociaciones de comercio que comenzó a principios de los ’90. El instrumento del cambio en Cancún fue el G-22, una coalición de países en desarrollo de tres continentes, en el cual los latinoamericanos jugaron un rol central. Su surgimiento ha impactado sobre el ALCA y puede ir más allá.

Cancún debía tener una relación directa sobre las negociaciones del ALCA. Los dos procesos tienen rasgos comunes, como la dificultad de cumplir con la fecha tope de 2005, y el hecho que los temas y que muchos de los principales actores son los mismos en ambos. El gobierno de EU reaccionó airado ante el resultado de Cancún, diciendo que fue causado por la posición ‘política’ de gobiernos que buscaban volver a las confrontaciones Norte-Sur de los ’60 y ’70. Por cierto, no era eso, sino que fue una expresión de la reacción ante actitudes prevalecientes en los ’80 y ’90, cuando muchos gobiernos de países en desarrollo abrazaron la doctrina de liberalización completa del comercio, y algunos incluso hallaron una base común en algunos asuntos con países desarrollados (por ejemplo, el Grupo Cairns sobre comercio agrícola).

Aunque la reacción no hizo su primera aparición en Cancún, sino cuatro años antes, en la notoria reunión ministerial de la OCM en Seattle. Lo que varios países en desarrollo llevaron a Cancún fue su objetivo de las llamadas ‘agendas positivas’, que significaba no sólo oposición a ciertas actitudes de los países desarrollados sino también una serie de exigencias propias.

La novedad en Cancún fue la habilidad para formar bloques interregionales lo suficientemente fuertes para enfrentar a sus pares desarrollados. El más notable de esos fue el Grupo de 21 (G-21), liderado por Brasil y que incluía a tres de los cuatro miembros del Mercosur (la excepción fue Uruguay), todos los de la Comunidad Andina, tres de los cinco miembros del Mercado Común de Centroamérica (CACM; sin Honduras y Nicaragua), más el socio de Nafta, México; el asociado al Mercosur, Chile y el excluido de los TLC, Cuba –más cinco países asiáticos (China, India, Pakistán, Filipinas y Tailandia) y dos de África (Egipto y Sudáfrica).

Fracaso de las viejas tácticas de EU

EU trató de quebrar al G-21 y otras combinaciones ad-hoc de países en desarrollo. Apeló a aquellos que ya eran sus socios en TLCs en América Latina, México y Chile, y aquellos que estaban en proceso de negociar TLCs (como las cinco repúblicas centroamericanas, la República Dominicana y Panamá). La lista del G-21 ilustra la extensión del fracaso de ese esfuerzo.

Como señaló el Sistema Económico Latinoamericano (Sel), los analistas organizados por los gobiernos de América Latina, que estudiaban de cerca las relaciones económicas de la región con EU, indicaron que ha sido una práctica común de EU, utilizar los TLCs ‘tácticamente, para formar coaliciones y ejercer presión.’ Los TLCs son usados como una promesa de recompensas y como amenazas; a través de la Ronda Uruguay, el mensaje a los disidentes fue: si no obtenemos lo que queremos en las negociaciones multilaterales, reorientaremos las negociaciones para beneficiar solamente a los países que piensan igual que nosotros. Esto no dio resultado en Cancún, pero luego se aplicó ese enfoque político, por el ejecutivo y el congreso de EU. Los legisladores fueron bastante explícitos en sus amenazas de excluir de futuros acuerdos comerciales a varios países: Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala.

Posibles socios futuros del ALCA como proveedores de EU
Porción en % de importaciones de EU, productos selectos

	Petróleo y gas		Vestimenta		Azúcar	
	Hemisferio	Mundo	Hemisferio	Mundo	Hemisferio	Mundo
FTA acordados						
Canadá	52,9	33,3	8,2	2,5	3,9	2,9
Centroamérica	0,3	0,2	36,5	11,0	32,7	24,3
Chile	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)	(.)
Rep. Dominicana	(.)	(.)	10,9	3,3	17,4	12,9
México	21,3	13,4	35,7	10,8	30,0	12,8
TLC en marcha						
Cuatro andinos*	5,6	3,5	5,5	1,7	14,3	10,6
Panamá	(.)	(.)	(.)	(.)	2,6	1,9
Otros						
Caricom	1,5	0,9	13,1	4,0	23,2	17,3
Mercosur	1,7	1,1	0,9	0,3	20,6	15,3
Venezuela	14,2	8,9	(.)	(.)	0,6	0,4

(.) Menos de 0,1%. * Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú.

Fuente: Basado en datos del SELA

Cuánto para perder

Grado de dependencia fiscal de los impuestos a la importación

Dependencia	Bajo déficit fiscal (o superávit) [1]	Moderado déficit fiscal [2]	Alto déficit fiscal [3]
BAJO	Trinidad y Tobago	El Salvador	Bolivia
		México	Brasil
			Costa Rica
			Uruguay
MODERADO	Chile	Argentina	Ecuador
		Barbados	Guyana
		Guatemala	
		Panamá	
		Paraguay	
		Perú	
ALTO	Rep. Dominicana	Antillas Holandesas	Antigua & Barbuda
		St Kitts-Nevis	Bahamas
		St Lucia	Belice
		St Vincent y Granadinas	Colombia
		Venezuela	Dominica
			Grenada
			Haití
			Honduras
			Nicaragua
			Jamaica

[1] Menos de 1% del PBI. [2] 1-2% del PBI. [3] Más de 2% del PBI o altamente volátil.

Nota: los números del balance fiscal reflejan el promedio para 1995-99.

Fuente: Cepal

“A principios de octubre, miembros del G-21 fueron invitados a Buenos Aires para una sesión de seguimiento, hubo sólo 12 de los firmantes del documento: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, China, Cuba, Egipto, India, México, Paraguay, Sudáfrica y Venezuela.”

La reacción

Inmediatamente después de la reunión de Cancún, EU se preparó a recuperar el terreno perdido. El representante de comercio de EU, Robert Zoellick denunció a Brasil ante los medios internacionales, y los funcionarios comenzaron a aplicar presión sobre miembros del G-21 para que se retiraran del grupo. Dio resultado en ciertos casos: en Centroamérica, con El Salvador, Costa Rica y Guatemala (negociaron un TLC subregional con Washington); en Sudamérica, con Perú, Colombia y Ecuador (muy dependiente de la ayuda económica y militar de EU, y sobre preferencias especiales de comercio, con la perspectiva de un TLC en el aire). Uruguay, no-miembro del G-21, comenzó a hablar de negociar un TLC con EU, por separado del Mercosur. Zoellick dejó en claro que EU perseguiría lo que se vino a llamar una ‘liberalización competitiva’ –la vieja amenaza de cerrar acuerdos sólo con los que piensan igual y excluyendo al resto. A principios de octubre, miembros del G-21 fueron invitados a Buenos Aires para una nueva sesión, hubo sólo 12 de los firmantes del documento: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, China, Cuba, Egipto, India, México, Paraguay, Sudáfrica y Venezuela. Eso fue descrito en Washington como una derrota del mayor intento de Brasil de liderar una ‘agresiva’ política exterior. Sin embargo, funcionarios brasileños señalaron que los países aún en el grupo incluían algunos de ‘gran densidad’ dentro de América Latina (Brasil, México, Argentina) y más allá (China, India, Sudáfrica, Egipto, Nigeria, Tailandia) –todos con la intención de continuar actuando como ‘un factor positivo en las negociaciones’.

La reducción, además, no parece haber sido permanente. A principios de 2004, el Sela señaló: ‘El G-20 original tenía 14 miembros latinoamericanos. En los meses luego de colapsar la reunión en Cancún, seis de esos países se retiraron. Es de notar que EU negocia TLCs con esos seis. Los ocho países latinoamericanos que permanecen en el grupo entran en cuatro categorías: dos ya tienen TLC con EU (Chile y México); cuatro países no son parte de ningún plan para negociar TLCs (Argentina, Brasil, Paraguay y Venezuela); un país ha sido invitado a negociar en un TLC subregional, pero aún no forma parte de esas conversaciones (Bolivia); y otro país casi no tiene relaciones comerciales con EU (Cuba). Fuera de América Latina, la relación entre miembros del G-20 y la negociación de TLCs no es absoluta. Según la cuenta de Sela, el grupo aún tiene 19 miembros, de los cuales siete son latinoamericanos: Argentina, Bolivia, Chile, Cuba, México, Paraguay y Venezuela. [El nombre del Grupo, que nunca produjo una lista oficial de miembros, ha variado con adiciones y defeciones anunciadas. El canciller de Argentina, Rafael Bielsa propuso en broma ‘G-fluctuante’; funcionario de EU, en tono triunfalista: ‘G-menos’.

Apec: una imagen reflejada

América Latina no es la única área receptora del enfoque de ‘liberalización competitiva’. También lo es Apec, el foro Asia-Pacífico, que incluye cinco probables socios del ALCA (Canadá, Chile, México, Perú y EU), lanzó su propio esquema TLC regional en 1994, el mismo año en que fue anunciado el ALCA. La iniciativa de Apec casi no ha hecho progreso desde 1999, el año de la acribia cumbre de la OCM en Seattle. Mientras tanto, EU ha concluido un TLC bilateral con Singapur, está negociando uno con Australia, ha anunciado la apertura de negociaciones con Tailandia y Perú, y está considerando hacer lo mismo con Taiwán y Corea del Sur.

Si la multiplicación de TLCs bilaterales con países de la Costa del Pacífico termina reemplazando el más amplio esquema de Apec, esto significará la exclusión de importantes y decididos socios probables como China y Japón –una posibilidad que no está perdida en América Latina, donde el paralelo podría ser la exclusión de, por ejemplo, Brasil, Argentina y Venezuela.

Comercio de EU con posibles socios futuros del ALCA

Importancia relativa

% de participación:

	Comercio de EU con la región	Comercio Global de EU	En el PBI del país
TLC acordados	88,3	33,3	-
Canadá	52,4	19,8	38,7
Chile	0,9	0,3	7,5
Costa Rica	0,9	0,3	29,2
República Dominicana	1,2	0,4	29,6
El Salvador	0,5	0,2	19,8
Guatemala	0,7	0,3	16,8
Honduras	0,9	0,3	68,8
Nicaragua	0,2	0,1	7,2
México	30,6	11,6	25,5
TLC en preparación	2,8	1,0	-
Bolivia	(.)	(.)	3,3
Colombia	1,4	0,5	9,0
Ecuador	0,6	0,2	12,1
Panama	0,3	0,1	11,3
Perú	0,5	0,2	4,9
Otros socios de la ICC	1,6	0,5	-
Antigua & Barbuda	(.)	(.)	13,0
Bahamas	0,2	0,1	23,6
Barbados	(.)	(.)	8,6
Belice	(.)	(.)	28,3
Dominica	(.)	(.)	10,6
Grenada	(.)	(.)	13,0
Guyana	(.)	(.)	23,2
Haití	(.)	(.)	19,8
Jamaica	0,2	0,1	16,5
St Kitts-Nevis	(.)	(.)	15,1
St Vincent	(.)	(.)	9,4
Suriname	(.)	(.)	27,4
Trinidad y Tobago	0,7	0,3	41,1
Otros	7,3	2,8	-
Argentina*	0,7	0,3	3,8
Brasil*	3,8	1,5	4,5
Paraguay*	0,1	(.)	7,0
Uruguay*	0,1	(.)	3,0
Venezuela	2,6	1,0	14,4

(.) Menos de 0,1%. *Miembros del Mercosur.

Fuente: Basado en cálculos del SELA sobre datos de 2002.

Importancia de las exportaciones agrícolas

Porción de exportaciones totales en países del Mercosur, %

País		1991	2001
Argentina	Todos los productos agrícolas	60,4	44,4
	Los cinco mayores	28,8	26,0
Brasil	Todos los productos agrícolas	25,2	27,9
	Los cinco mayores	14,8	19,3
Paraguay	Todos los productos agrícolas	52,5	69,5
	Los cinco mayores	45,5	65,0
Uruguay	Todos los productos agrícolas	40,0	45,1
	Los cinco mayores	16,0	34,9

Fuente: Nogués.

“El enfoque de ‘tarea única’ ha reemplazado en la Ronda Uruguay el anterior enfoque predominante de paquetes ‘recíprocos’, en el cual los países pueden tomar de los varios acuerdos en oferta, el que desean firmar.”

Miami: el ALCA redefinido

En la reunión ministerial del ALCA en Miami, en noviembre de 2003 la nueva estrategia adoptada por EU se propagó a las negociaciones hemisféricas, ayudada por el hecho que Brasil (presidía con EU la última fase de las conversaciones) fue persuadido a abandonar el principio de todo o nada por el cual había presionado con tanta fuerza al comienzo. Brasil, acompañado por sus socios del Mercosur, ha llevado la exigencia latinoamericana para que las negociaciones del ALCA sean consideradas como ‘tarea única’, enfoque que fue utilizado en la Ronda Uruguay multilateral, lo que significa que el resultado debe ser un conjunto común de obligaciones para todos los firmantes, y que las negociaciones conforman un paquete indivisible –nada estaría acordado finalmente hasta que todo haya sido acordado.

EU ha argumentado sin éxito por un enfoque de ‘cosecha temprana’, en el cual los acuerdos parciales podrían formalizarse a medida que se vayan alcanzando (resistido con fuerza por Mercosur, por el temor que EU concentraría todos sus esfuerzos en cerrar acuerdos parciales en áreas en las cuales tiene mayor interés, y poco o nada en las áreas de interés de sus socios latinoamericanos). El enfoque de ‘tarea única’ ha reemplazado en la Ronda Uruguay, el anterior enfoque predominante de paquetes ‘recíprocos’, en el cual los países pueden tomar de los varios acuerdos en oferta, el que desean firmar. En ese entonces, el giro fue ayudado por la oposición de EU al sistema de paquete recíproco, que permitía a los países en desarrollo una ‘carrera libre’. Aunque desde la Ronda Uruguay el principio de ‘tarea única’ ha sido muy criticado desde varios sectores. Es visto como de difícil aplicación a temas complejos como los mencionados en la actual Ronda Doha. En Miami fue abandonado.

Esencialmente, Brasil acordó relegar la cuestión del comercio agrícola a la arena multilateral, contra el acuerdo de EU que sus temas claves (inversión, competencia, propiedad intelectual) puedan no ser parte de un acuerdo ALCA que abarque todo. Esto se tradujo en Miami en una reelaboración del programa de ALCA para que, mientras se apunta a desarrollar un ‘común y balanceado’ conjunto de derechos y obligaciones para todos, permita a los países participantes acordar ‘beneficios y obligaciones adicionales’. Los ministros previeron la posibilidad de lograr eso a través de ‘negociaciones plurilaterales dentro de ALCA’. El mayor esfuerzo este año será definir cuáles serán las principales obligaciones comunes, y cuáles de las adicionales serán opcionales.

Para EU, el lugar para la elaboración de una serie de ‘beneficios y obligaciones adicionales’ son los TLCs bilaterales que ya ha negociado (y sigue haciéndolo) con países individuales (como el caso de Panamá) y grupos de países (Cafta, los Cuatro Andinos) a través de la región –idealmente con nuevos socios como Uruguay. Lo que se espera es que esto debilite la atracción del G-21 y, quizás, hasta mejore (en opinión de EU) el ALCA final. Esto está en línea con la afición de EU por una estrategia general de avanzar peldaño a peldaño.

Tres escenarios

Hacia fines de 2003, Sela señaló que la Declaración de Miami dejó abierta la posibilidad de tres diferentes resultados para ALCA:

- El mejor para EU: un ALCA ambicioso que incorpore la misma clase de disciplina incorporada a los TLCs bilaterales.
- El peor caso: colapso de las negociaciones y fracaso en el intento por alcanzar acuerdo sobre ALCA.
- Un amplio, altamente negociable rango de situaciones intermedias, en el cual el acuerdo común ALCA fija el compromiso ‘piso’ pero los TLCs individuales establecen un rango de más elevados techos.

Una competencia asimétrica			
<i>Disparidades en los niveles de desarrollo y tamaño</i>			
	1960	1980	1999
PBI per-cápita (US\$ de 1995)			
<i>Coefficiente de variación</i>			
Unión Europea (núcleo)	0,46	0,36	0,37
UE más nuevos miembros	0,52	0,65	0,78
ALCA	1,16	1,16	1,26
Más alto / más bajo			
Unión Europea (núcleo)	6,0	3,7	4,3
UE más nuevos miembros	10,8	20,6	41,5
ALCA	25,9	34,6	83,2
GDP Per-cápita (PPA, US\$ actuales)			
<i>Coefficiente de variación</i>			
Unión Europea (núcleo)	-	0,22	0,26
UE más nuevos miembros	-	0,38	0,49
ALCA	-	0,79	0,85
Más alto / más bajo			
Unión Europea (núcleo)	-	2,0	2,8
UE más nuevos miembros	-	4,5	8,4
ALCA	-	9,0	21,8
Población			
<i>Coefficiente de variación</i>			
Unión Europea (núcleo)	1,09	1,07	1,07
UE más nuevos miembros	1,19	1,16	1,18
ALCA	2,81	2,55	2,42
Más alto / más bajo			
Unión Europea (núcleo)	231	215	190
UE más nuevos miembros	231	215	290
ALCA	3543	5118	6806

Fuente: Cepal, basado en datos del Banco Mundial.

Acceso al mercado: el factor de incertidumbre				
<i>Procedimientos anti-dumping de EU</i>				
País	Investigaciones lanzadas		Ordenes emitidas	
	1980-89	1990-2001	1980-89	1990-2001
Todos	383	527	174	225
América Latina y Caribe	59	82	22	26
Actuales y posibles socios futuros del ALCA				
Chile	2	5	2	2
Colombia	4	1	1	0
Costa Rica	1	4	0	0
Ecuador	1	1	1	0
El Salvador	1	0	0	0
México	8	23	2	7
Perú	1	0	0	0
Otros				
Argentina	6	11	3	5
Brasil	24	22	10	10
Trinidad y Tobago	1	3	1	0
Venezuela	10	12	2	2

Source: Eclac, based on USDOC.

“ Es interesante señalar que México, el primer socio latinoamericano de EU en un TLC, ha proclamado su intención no sólo de buscar un TLC con Mercosur, sino en realidad avanzar hasta convertirse en miembro pleno de ese bloque -lo que le daría un alcance mucho más amplio del que pronosticó Lula.”

El cuadro general

Dentro del hemisferio, la imprecisa arquitectura del ALCA puede permitir una larga vida a los bloques regionales, en particular al Mercosur. En un sentido, Mercosur permanecería libre de seguir su enfoque de ‘construcción de bloques’ para la integración regional, que prevé la progresiva ampliación de su alcance vía acuerdos con otros países y bloques comerciales. El progreso hacia un TLC con la Comunidad Andina (CAN) sigue, y el Presidente de Brasil, Lula da Silva ha predicho que al terminar su mandato toda América del Sur sería un bloque único unido por más de un TLC.

Es interesante señalar que México, el primer socio latinoamericano de EU en un TLC, ha proclamado su intención no sólo de buscar un TLC con Mercosur, sino en realidad avanzar hasta convertirse en miembro pleno de ese bloque -lo que le daría un alcance mucho más amplio del que pronosticó Lula. Mercosur recién ahora toma sus primeros pasos ‘de avance’, de una arquitectura original de entidad intergubernamental, a una con instituciones supranacionales, comenzando con un cuerpo para solucionar disputas, y es probable que avance agregando peso a los cuerpos ahora involucrados en la preparación del terreno para la armonización de políticas macroeconómicas.

Paralela a eso está la creciente tendencia del Mercosur para involucrarse en iniciativas políticas y diplomáticas. Hubo varias instancias en las cuales es difícil distinguir entre iniciativas conjuntas de Brasil y Argentina –los dos socios dominantes en Mercosur– y las que pueden adjudicarse a todo el bloque. Pero existe la voluntad de ser visto como actuando en conjunto. Un reciente caso es la participación en la fuerza de ‘estabilización’ de la ONU, en Haití, comandada por Brasil, de todos los miembros del Mercosur, incluyendo al asociado Chile. Eso fue descrito por funcionarios de varios gobiernos como el primero para el Mercosur, aunque la asociación incluso tiene el marco institucional para involucrarse formalmente en esa clase de asuntos.

Estos hechos concuerdan con los esfuerzos del Mercosur de vincularse con socios extra-regionales: como la UE (retratada a veces como posible contrapeso a la influencia de EU en la región), recientemente con India y Sudáfrica. Los dos últimos son, claro, miembros del G-21, y la búsqueda de lazos más permanentes es un claro intento de fortalecer la voluntad y habilidad de actuar en conjunto en la arena multilateral. Vale señalar que estos avances encajan con la política exterior adoptada por Brasil [ver IE-04-02], que introdujo innovaciones como incluir a Argentina en iniciativas exteriores (misiones comerciales y económicas, incorporar funcionarios de uno u otro país en sus representaciones en el Consejo de Seguridad de la ONU). En verdad, Brasil incluyó formalmente representantes comerciales del Mercosur en sus recientes incursiones en el Oriente Medio, Sudáfrica, India y China (la ruta del G-21).

Fuerza compensatoria

El rediseño del ALCA, por supuesto, por definición deja a EU libre para seguir su política de TLCs separados, que tiene entre sus objetivos el debilitar la posición de negociación en ALCA de rivales como Brasil. Desde el inicio del ALCA hubo intentos de EU por quebrar la cohesión interna del Mercosur, primero atrayendo al Presidente Carlos Menem, y más recientemente con la manipulación de la frustración del Presidente de Uruguay, Jorge Batlle, de ser tratado, junto con Paraguay, como la ‘cola’ del Mercosur.

En la actualidad, la línea de expansión que se fijó el Mercosur va derecho en el sendero elegido por EU: el acuerdo Mercosur-CAN, versus el de EU con los Cuatro Andinos (CAN menos Venezuela). EU también señaló repetidas veces su desagrado ante acuerdos del Mercosur y países individuales de América Latina con la UE, que ve como una cuña potencial en sus esfuerzos por quebrar el proteccionismo agrícola europeo.

Exportaciones agrícolas por región

% de participación del total mundial

Región	1990	1995	2000
América Latina	10	10	12
América del Norte	20	19	19
Europa Occidental	45	43	41
Europa Oriental*	3	4	4
Asia	17	19	19
Africa	1	4	3

*Incluye países Bálticos y de CIS (Comunidad de Estados Independientes)

Fuente: OCM.

Crecimiento de la exportación agrícola por región

Ratio 2000/1990

Región	Total	Alimentos	Materias Primas
América Latina	1,65	1,66	2,00
América del Norte	1,29	1,36	1,21
Europa Occidental	1,23	1,29	1,00
Europa Oriental*	1,85	n.a.	n.a.
Asia	1,49	1,65	1,14
Africa	1,19	n.a.	n.a.
Mundo	1,35	1,40	1,17

*Incluye países Bálticos y de la CIS..

Fuente: PCM.

Crecimiento de la exportación agrícola de América Latina por mercado

Ratio 2000/1990

Mercado	Total	Alimentos	Materias Primas
América Latina	3,00	2,50	1,57
América del Norte	2,20	2,11	0,75
Europa Occidental	1,38	1,33	1,50
Europa Oriental*	0,35	0,35	0,29
Asia	2,13	2,33	1,48
Africa	1,79	1,84	1,50
Mundo	1,65	1,66	2,00

*Incluye países Bálticos y de la CIS.

Fuente: OCM.

Exportación agrícola del Mercosur por mercado

US\$m, 2000

Exportador	Mercosur	Otros A.L	EU	UE	Total
Argentina	2250,9	966,3	686,3	3278,2	11.535,3
Brasil	732,5	412,2	1194,9	5843,3	12977,2
Otros	783,5	188,1	72,9	272,7	1636,8
Total	3766,9	1566,6	1954,1	9394,2	26149,3

Fuente: Basado en datos de Nogués.

Dependencia, tamaño y objetivos diferentes

“A menudo se ha subrayado, como parte de la publicidad sobre el ALCA, que el comercio con probables socios del ALCA ha venido creciendo como porción del comercio general de EU.”

Las negociaciones del ALCA son altamente asimétricas. Las diferencias en grados de desarrollo y tamaño entre los participantes son mucho mayores que las que existen entre miembros de la Unión Europea, incluso después de la ampliación. El comercio entre América Latina y EU significa más en estrictos términos económicos para América Latina que para EU. Lo que cada parte desea del ALCA es diferente, y la conciencia de esas diferencias es esencial para evaluar los posibles resultados.

A menudo se ha subrayado como parte de la publicidad sobre el ALCA, que el comercio con probables socios del ALCA ha venido creciendo como porción del comercio general de EU. En verdad, en la segunda mitad de los '90, su porción creció desde un poco más de 38% a cerca de 44%. Lo que debe señalarse es que el crecimiento tuvo lugar dentro de Canadá, con Canadá y México; el resto del hemisferio ha visto encogerse la porción de su comercio con EU.

Agregando a Nafta todos los países con los que EU ya celebró TLCs, o busca hacerlo (Chile, Centroamérica, República Dominicana, Panamá, los Cuadro Andinos), y su intercambio combinado con EU llegará a más de 90% del comercio hemisférico de ese país. El resto de probables miembros de ALCA no agregaría mucho en términos de volumen de comercio. De lo que resta, los países de la Caricom ya disfrutan de acceso preferencial a EU bajo la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI).

Esto deja a Mercosur y Venezuela. Los países del Mercosur son los menos dependientes en el hemisferio del comercio con EU, y lo mismo ocurre en la otra dirección (aunque el cuadro podría alterarse si se incluye la inversión extranjera directa, que puede verse como alternativa a las exportaciones). Ellos también son los países donde EU menos contribuye a sus PBI. [Venezuela, como veremos, es un caso aparte.]

Los países pequeños y más dependientes del comercio tienen una fuerte razón para aceptar acuerdos desiguales con EU: las concesiones que hacen es el precio pagado para remover la incertidumbre de las relaciones. Un TLC formal elimina el riesgo que los tratamientos preferenciales otorgados a través, digamos, la CBI o ATPDEA, puedan revertirse, y puede proveer un escudo contra un arbitrario proteccionismo. El comercio bilateral con EU suma largas porciones al PBI (más de 25%, en un tercio de países de la región, exceptuando a Mercosur).

No es el caso de los países más grandes y menos dependientes comercialmente. Como señala Sela, ‘Brasil tiene una relativamente baja porción del comercio de EU, y viceversa, eso significa que ninguno de esos países se verá afectado si uno excluye al otro de su círculo de cercanos socios comerciales. Ambos países pueden darse el lujo de considerar [el ALCA] dentro del contexto de aspiraciones más amplias y no simplemente como un fin en sí mismo.’

El más amplio contexto de Brasil ha sido bosquejado más arriba (ver página 11). El de EU puede entenderse en términos de enfoque por ‘peldaños’ a los acuerdos de comercio: los tratados bilaterales sientan precedentes para los regionales, los acuerdos regionales sientan precedentes para los multilaterales. Esto se ve en acción en el Hemisferio Occidental: los TLCs separados abren las puertas para el ALCA, y se espera que éste haga lo mismo para la Ronda Doha. Esto explica en parte porqué EU pone tanto esfuerzo en lo que, como se ha visto, promete agregar cuantitativamente poco a sus acuerdos comerciales.

Subsidios a la exportación agrícola en la UE y en EU
Tasa promedio, 1995-97

Unión Europea	%	EU	%
Porcinos	173	Manteca	58
Azúcar	154	Leche en polvo	44
Arroz	145	Quesos	39
Manteca	118		
Carne vacuna	57		
Quesos	43		
Leche en polvo	39		
Cebada	32		
Pollos	20		
Trigo y harina	15		
Huevos	15		

Fuente: OCM

Protección agrícola in la OCDE
Tasa Promedio 1995-99

Producto	%	Producto	%
Arroz	411	Porcinos	22
Leche	120	Huevos	20
Azúcar refinada	100	Cordero	16
Carne, res y ternera	39	Pollos	13
Otros granos	31	Oleaginosas	9
Trigo	22	Maíz	5

Fuente: OCDE

Desviación del comercio: el caso Nafta
Porción de las importaciones agrícolas mexicanas, %

Año	Argentina y Brasil	EU y Canadá
1990	5,3	64,8
1991	1,5	78,3
1992	1,1	78,0
1993	1,7	77,8
1994	4,0	76,9
1995	2,8	80,7
1996	3,0	81,4
1997	2,2	79,8
1998	2,4	82,7
1999	1,6	81,6
2000	1,8	80,7

Fuente: BID-Intal

“Los Cuatro Andinos, con quienes EU está negociando TLCs, son todos productores de petróleo y gas que ya suman casi 6% de las importaciones de EU, algunos de ellos en retroceso por el bajo nivel de inversiones, una situación que se espera que los TLCs cambien.”

A qué aspira Estados Unidos

Sela ha distinguido tres objetivos en los TLCs que EU ha estado persiguiendo con sus socios de América Latina. Uno es ayudar a EU producir ajustes estructurales en su propia industria textil y de vestimenta. Otro es contribuir a la seguridad energética de EU. El tercero es para amortiguar efectos en sensibles productos agrícolas en EU. Los tres sectores –textiles y vestimenta, energía y agricultura– son importantes para América Latina. El sector textil y vestimenta, EU no puede esperar competir en la parte de mano de obra intensiva de vestimentas, pero aún lo hace con algunas fibras y telas. La respuesta, que da cierta vida extra a fabricantes de vestimenta, es la de fabricar ciertas ropas en el exterior con fibras, telas y ropas semi-terminadas de EU. Esta fórmula, presente en la ICB y APTA, logra una base más duradera en los TLCs.

En el frente energético, bajo Nafta, México y Canadá suman casi la mitad de las importaciones de hidrocarburos, desplazando juntos a Venezuela del primer puesto. Los Cuatro Andinos, con quienes EU está negociando TLCs, son todos productores de petróleo y gas que ya suman casi 6% de las importaciones de EU, algunos de ellos en retroceso por el bajo nivel de inversiones, una situación que se espera que los TLCs cambien. Venezuela es un productor mucho mayor que los Cuatro, pero ha sido hostil hacia el ALCA y sus relaciones políticas con EU son precarias. Ahora se enfrenta a la alternativa de cambiar su posición o ser dejado de lado como una desventaja frente a los otros.

Con relación a la agricultura, la posición de EU está en estado fluctuante. Hasta hace poco, la insistencia que todos los productos se incluyan en un TLC ofrecía alguna promesa a productores de América Latina. Sin embargo, luego de sus negociaciones con Chile, EU tomó medidas para proteger uno de sus productos más sensibles, el azúcar (de gran interés en varios países latinoamericanos), y recibe fuerte presión interna para adoptar igual actitud hacia otros, comenzando con jugo de naranja concentrado (importante exportación de Brasil).

Agricultura: lo que se puede esperar

En un estudio sobre las barreras comerciales agrícolas que afronta el Mercosur (*Exportadores Agrícolas en un Mundo Proteccionista: Revisión e Implicancias Políticas de las Barreras contra Mercosur*, publicado por el Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, Intal) Julio Nogués se concentra en las perspectivas que ofrece el ALCA. Señala que todos los países, incluidos EU y Canadá, se beneficiarán de la eliminación de tarifas: ‘la liberalización agrícola en el ALCA ofrecerá ventajas a la mayoría de sus miembros, aunque para algunos de los más eficientes productores (como Argentina) esas son sólo una fracción de las ventajas que obtendrían en un TLC con EU o una ambiciosa liberalización en la Ronda Doha.’ Nogués agrega que la liberalización es más probable dentro del Hemisferio Occidental que con Europa o multilateralmente.

El ve que ALCA ofrece beneficios y costos para el comercio agrícola de América Latina. Entre ellos están las mayores oportunidades de acceso al mercado, mayor influencia en la negociación, y para algunos una menor vulnerabilidad externa como resultado de la diversificación del mercado. Entre los costos potenciales, los más importantes es ‘el proteccionismo agrícola de Canadá y EU en la forma de subsidios a la exportación y políticas de asistencia doméstica’, y otros asociados con ítems como propiedad intelectual y adquisiciones gubernamentales. Nogués hace una observación que muchos en América Latina hallarán difícil de asimilar: ‘en las negociaciones bilaterales con países latinoamericanos, EU ha desplegado una capacidad para reducir la protección agrícola.’ Ejemplos: la reducción de barreras comerciales en Nafta para asegurar el desmantelamiento de la protección mexicana al trigo y otros productos importantes; en los TLCs con Chile y Centroamérica, el desmantelamiento de las bandas de precios para el comercio regional en varios productos agrícolas. Esto, claro, debe ser visto junto con la tendencia a proteger

"Con un enfoque diferente, el Consejo de Asuntos Hemisféricos, con base en Washington difundió un estudio: *UE-Mercosur Free Trade: US, a Third Wheel? Que ve a la UE suavizando su protecciónismo agrícola a cambio de concesiones sobre protecciónismo industrial del Mercosur.*"

productos sensibles de EU. En general, dice Nogués, el ALCA puede 'unir a todo un continente contra el proteccionismo agrícola del tipo practicado por la UE y Japón' aunque admite que 'no está claro si esta coalición tendrá éxito en convencer a esos países que ellos deben aplicar políticas agrícolas más racionales.' También, un resultado positivo a ese respecto aún depende de cómo juegan las tendencias de un ALCA post-Miami menos estricto. 'Mientras tanto,' dice Nogués, 'EU ha completado TLCs con Chile y Centroamérica, en línea con sus exigencias. Claramente, son los productores agrícolas de EU los que se beneficiarán en muchas instancias de esos acuerdos, a expensas de las exportaciones del Mercosur [...] el comercio cambia rápidamente y el Mercosur tendrá que considerar este cambiante ambiente cuando decida sobre sus siguientes pasos estratégicos.'

Debe decirse que ésta no es una visión de consenso. Con un enfoque diferente, el Consejo de Asuntos Hemisféricos, con base en Washington difundió un estudio: *UE-Mercosur Free Trade: US, a Third Wheel? Que ve a la UE suavizando su protecciónismo agrícola a cambio de concesiones sobre protecciónismo industrial del Mercosur*, mientras que la reticencia 'de Estados Unidos' a discutir reducciones en subsidios agrícolas en las recientes rondas comerciales de ALCA, afectó las chances de firmar el acuerdo del ALCA en 2005. Coha dice que el TLC entre la UE y Mercosur, que es vista como algo ya hecho virtualmente, es 'sin duda [...] una amenaza a la dominación de Estados Unidos en la región [...] Con la UE ahora retirándose de su largamente sostenida posición proteccionista, EU ya no puede esperar salir de las negociaciones con una victoria en la mano que ubique a América Latina en una posición dependiente en el ALCA.'

Manteniéndose al día con los acontecimientos, online

Los progresos hacia el ALCA son rastreados en gran detalle por un número de organizaciones. Damos una lista de los que probaron ser más útiles para nosotros (excepto los sitios de cada gobierno de América Latina). Recomendamos el sitio de Sela para una visión sobre cómo se interpretan las políticas de EU.

Seguimiento específico de las negociaciones de ALCA

Sitio oficial ALCA: www.ftaa-alca.org/alca-e.asp

Consejo de las Américas (analistas de empresas fundado por David Rockefeller en 1965): www.counciloftheamericas.org/coa/advocacy/ftaa.html

Representante Comercio de EU: www.usrt.gov/regions/whemisphere/ftaa.shstml

Investigación de antecedentes, estudios

Sistema Económico Latinoamericano (Sela): www.sela.org/index_e.html [Este sitio incluye una publicación regular que sigue los acontecimientos económicos y de políticas en EU relacionados con América Latina, y el ALCA.]

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal): www.eclac.org [Entre los estudios relevantes hay uno sobre las asimetrías en ALCA.]

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe: www.iadb.org/intal/ingles/i-default.htm [Vale la pena leer el estudio de Julio Nogués sobre comercio agrícola.]

SICE (Servicio Informativo de Comercio Exterior): www.sice.oea.org/tradee.asp [Rastrea, entre otros, todos los acuerdos comerciales en el hemisferio.]

Oposición

Vaya a www.google.com y escriba ALCA/FTAA para iniciar la búsqueda. El último chequeo produjo 218,000 resultados, la mayoría, de ellos conducen a sitios de opositores al ALCA.

INFORME ESPECIAL es un servicio de cartas informativas (6 por año) de Latin American Newsletters, 61 Old Street, Londres EC1V 9HW, Inglaterra; Teléfono +44 (0) 20 7251 0012; Fax: +44 (0) 20 7253 8193; eMail subs@latinnews.com - visite nuestra dirección en el internet: <http://www.latinnews.com> Las tarifas de suscripción serán enviadas a pedido. Envío aéreo para los suscriptores de ultramar. Copyright © 2004 en todos los países. Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, archivada en sistemas de clasificación o recuperación de datos, retransmitida en modo alguno, electrónico, eléctrico o químico, mecánico, óptico, fotográfico o cualquier otro, sin el premiso previo, por escrito, de Latin American Newsletters. REFERENCIAS: Las referencias a números previos se harán así [ver IE-02-06]: Informe Especial 2002, Nº 6.