

Estudios sobre el ALCA

Santiago, Diciembre de 2003

¿ Quiénes pueden beneficiarse del ALCA? Potenciales de comercio exterior no aprovechados en ambas Américas

Hartmut Sangmeister/Karim Taalouch

Desventajas y ventajas de los Tratados de Libre Comercio regionales

Los estudiantes de economía suelen aprender desde los primeros semestres que el comercio sin restricciones fomenta una división del trabajo a nivel internacional que beneficia a

todas las partes involucradas. Según la misma doctrina, el libre comercio incrementaría en forma considerable la creación de valor agregado y posibilitaría un mayor nivel de vida en todo el mundo. El proteccionismo, en cambio, generaría

pérdidas de eficiencia que pueden ser reducidas por medio de la liberalización del comercio exterior, la eliminación de los obstáculos aduaneros y las barreras no tarifarias. A nivel internacional, las barreras aduaneras efectivamente bajaron en promedio al cabo de varias rondas de GATT/OMC, sin embargo todavía a más de 50 años de haberse firmado el GATT se está muy lejos de alcanzar el objetivo de un libre comercio global. Mientras tanto, lo más conveniente parece ser la creación de zonas de libre comercio bilaterales o regionales, a fin

Las ventajas económicas de los acuerdos de libre comercio en el eje Norte-Sur se evalúan más bien como reducidas para los países en vías de desarrollo

de poder aprovechar las ventajas de la liberalización del comercio en pro de una mayor prosperidad al interior de tales áreas de integración. De los tratados de libre comercio regionales se espera obtener un crecimiento del comercio entre los asociados, los cuales podrán aumentar su nivel de prosperidad, ganando en especialización y accediendo a productos a menor precio.

Sin embargo, de acuerdo a la sapiencia teórica predominante entre los economistas, los tratados de libre comercio bilaterales o regionales, en comparación con un orden multilateral del comercio internacional orientado al libre comercio global,

representan a lo sumo una solución de segundo orden. Los tratados de libre comercio regionales como el planeado *Area de Libre Comercio de las Américas* (ALCA) discriminan a los países que no son miembros y conducen por tendencia a un redireccionamiento de los flujos del comercio internacional. Hay que reconocer que las zonas de libre comercio a lo largo del eje Sur-Sur, bajo la forma de acuerdos preferenciales para fomentar el comercio entre países en vías de desarrollo, tienen una cierta legitimación como estrategia de desarrollo; pero las ventajas

FES Chile

Darío Urzúa 1763,
Providencia,
Santiago, Chile
Tel.: (56-2) 341 4040
Fax: (56-2) 223 2474
feschile@fes.cl
www.fes.cl

Hartmut Sangmeister, Profesor de Economía del Desarrollo en la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Heidelberg / Karim Taalouch, Economista diplomado, asistente académico en el Instituto Alfred-Weber de Ciencias Económicas de la Universidad de Heidelberg.



¿Quiénes pueden beneficiarse del ALCA?

económicas esperadas de los acuerdos de libre comercio en el eje Norte-Sur, con la participación de grandes países industrializados, se evalúan más bien como reducidas para los países en vías de desarrollo que participan en ellos. Surge entonces la pregunta de si los países en vías de desarrollo latinoamericanos y caribeños podrán esperar beneficios adicionales del proyecto ALCA bajo la dirección de los EEUU frente a las ya existentes alianzas de libre comercio bilaterales y subregionales. Todos los países de Latinoamérica y del Caribe que participan en el proceso de constitución del ALCA ya son miembros de uno o incluso varios tratados de integración subregionales, que en parte se superponen geográficamente. La perspectiva del ALCA puede modificar de forma perdurable la cohesión de bloque de estas alianzas de integración latinoamericanas ya existentes, y las estrategias de integración aplicadas hasta ahora se replantearán bajo consideraciones de costo-beneficio.

Lo ventajoso del ingreso en el ALCA para un país depende entre otras cosas de la existencia de potenciales hasta ahora no aprovechados en el comercio exterior con los demás miembros de la planeada zona de libre comercio de las Américas. Un método para cuantificar los potenciales comerciales lo ofrece el modelo de gravitación. La idea básica de este modelo se fundamenta en una analogía con la ley newtoniana de la gravitación: De acuerdo a este modelo la envergadura del comercio entre dos países es directamente proporcional a la «masa» económica de éstos e indirectamente proporcional a la distancia entre ellos. Se parte del supuesto que a mayor creación

de valor agregado en la economía de los países miembros y a menor distancia geográfica, mayor será el volumen del comercio exterior.

Movilización de potenciales de exportación ociosos por medio de tratados de libre comercio regionales

Para Brasil, las perspectivas de una zona de libre comercio panamericana se presentan considerablemente menos favorables que para EE.UU.

Con ayuda de la estimación basada en un modelo de gravitación cuantificamos los potenciales de exportación del período 1980 a 2001 para los países que participan en el proceso de constitución del ALCA¹. La comparación entre los potenciales de exportación estimados con las exportaciones efectivamente realizadas da

indicios de los potenciales comerciales ociosos. En el cuadro 1 se presentan los valores promedio de los cocientes de sus potenciales de exportación estimados frente a las exportaciones registradas de los años 1995-2000 para 20 de los países que participan en el proceso de constitución del ALCA. Estos cocientes adquieren valores >1 (<1) cuando las exportaciones estimadas se encuentran por sobre (por debajo) de las exportaciones realizadas. Es así como por ejemplo para Chile se registró en el período 1995-2000 un potencial exportador ocioso en el comercio con Argentina del 28 % de las exportaciones realizadas, mientras que las exportaciones efectivas desde Chile hacia Canadá superaban el potencial comercial estimado en un 74 %. Para Colombia las estimaciones del modelo para los años 1995-2000 arrojan un potencial exportador ocioso en el comercio con Canadá del 77 % de las exportaciones efectivamente realizadas y de un 87 % en el

Potenciales perdedores y ganadores del ALCA según las estimaciones (en orden descendiente)

Ganadores

Panamá
EE.UU.
Honduras
Guatemala
Jamaica
El Salvador, Canadá

Perdedores

Argentina
Trinidad
Uruguay
México, Brasilia, Chile
Paraguay
Bolivia, Perú, Costa Rica



¿Quiénes pueden beneficiarse del ALCA?

intercambio comercial con México. De acuerdo a los valores estimados, Brasil logró realizar más exportaciones en el intercambio comercial con la mayoría de los países incorporados en el estudio que lo que hubiera correspondido a los potenciales comerciales determinados para el período en estudio. Al interpretar estos resultados debe tomarse en cuenta primero que se trata de valores promedio para los años 1995-2000, y segundo que para la estimación de los potenciales de exportación se supuso un libre comercio pleno sin regla de excepción alguna; además no se consideran otros factores relevantes para el comercio más allá de las variables del modelo (como por ejemplo Producto Interno Bruto e ingreso per cápita)..

El cuadro 2 muestra - desde la perspectiva del año 2000 - posibles ganadores y perdedores del proyecto ALCA, suponiendo que existiera un sistema completo de libre comercio desde Alaska hasta

Tierra del Fuego. Bajo este supuesto habrá que clasificar como potenciales ganadores del ALCA a aquellos países que presentan mayoritariamente signos más en las líneas del cuadro 2, es decir países que bajo los supuestos del modelo podrían esperar un crecimiento de sus exportaciones hacia una gran cantidad de países de la región. En cambio, serían perdedores potenciales del ALCA aquellos países que presentan mayoritariamente signos más en las columnas del cuadro 2, ya que se verían enfrentados a crecientes importaciones de los respectivos países miembros. (Pag.9)

Aunque se trate de modelos con un alto nivel de agregación, los resultados permiten evaluar de forma intuitiva las posiciones de los contrincantes principales en el proceso de constitución del ALCA - los EEUU y Brasil. Los EEUU disponían en el año 2000 de potenciales de exportación ociosos en el comercio con numerosos países de Centroamérica y del Caribe que podrían aprovecharse al pasar a un sistema de libre comercio sin tener que esperar por el otro lado a un aumento de los flujos de importaciones. Un aspecto notable es el potencial exportador no aprovechado hasta ahora entre los EEUU y su socio del NAFTA, Canadá. Este dato es un indicio de que la integración entre los dos países en el marco del NAFTA no está terminada aún - a diferencia de la relación entre los EEUU y México, puesto que en este caso los flujos del intercambio comercial efectivos superaron los potenciales. Asimismo, en relación con

los países del MERCOSUR, los resultados del modelo no muestran ningún potencial exportador ocioso por parte de los EEUU.

Para Brasil, las perspectivas de una zona de libre comercio panamericana se presentan considerablemente menos favorables. Para el Brasil del año 2000 nuestros resultados muestran potenciales exportadores ociosos sólo en el comercio con países como Canadá, Barbados, Belize y Grenada - representando estos últimos una parte relativamente pequeña de las exportaciones brasileñas². Por otra parte, de acuerdo a los resultados de nuestras estimaciones, Brasil debería contar con un importante

incremento de las importaciones, cuando se llegue a un sistema de libre comercio panamericano. De modo que los potenciales comerciales estimados en base al modelo de gravitación hablan ciertamente a favor de una actitud escéptica de Brasil frente al proyecto del

ALCA. En este sentido, no es sino consecuente que el Presidente Luiz Inacio "Lula" da Silva haya anunciado en varias ocasiones tanto antes como después de asumir su mandato, que en las negociaciones en torno al ALCA su país se orientaría - con la misma intransigencia que los EEUU - a los intereses nacionales.

El hecho de que los potenciales de comercio exterior que podrían ser movilizados por un tratado como el ALCA registren grandes diferencias entre los países que participan del proceso, es confirmado también por los resultados de las simulaciones econométricas de posibles efectos del ALCA realizadas con ayuda de modelos CGE (*Computable General Equilibrium*)³. En los estudios presentados al respecto por el Banco Interamericano de Desarrollo se espera del libre comercio panamericano un aumento de las exportaciones de las economías latinoamericanas y caribeñas de entre el 4% y el 9%; sólo México, miembro del NAFTA, registraría un aumento menor de sólo 2%. Las tasas más altas de crecimiento (superiores al 12%) las podrían esperar los países pertenecientes a la CAN así como Chile en sus exportaciones de productos de la industria manufacturera. De acuerdo a estos modelos de cálculo, también el MERCOSUR podría esperar de una liberalización del comercio a nivel panamericano un crecimiento de alrededor del 8% de sus exportaciones, sin embargo podría esperar tasas aún más altas (+12%) de un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea (UE).

Los potenciales de comercio exterior que podrían ser movilizados por un tratado como el ALCA registren grandes diferencias entre los países que participan del proceso



Las estimaciones llevadas a cabo por el *Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA)*, que depende del Ministerio de Planificación de Brasil, arrojan como resultado que un acuerdo de libre comercio con la UE tendría impactos sobre las exportaciones brasileñas en una dimensión similar a los efectos del ALCA⁴. Siempre y cuando realmente se eliminen todas las barreras aduaneras y otros obstáculos al intercambio comercial, Brasil podría en el marco del ALCA aumentar sus exportaciones a EEUU en 699 millones de US\$ al año. En el mercado canadiense, suponiendo un sistema de libre comercio pleno, Brasil podría vender exportaciones adicionales por un valor aproximado de 54 millones de US\$, un aumento de aproximadamente 5% frente a las exportaciones de los años 1998-2000. En caso de un acuerdo de libre comercio con la UE que eliminara todos los aranceles aduaneros para productos brasileños en los mercados de la UE, Brasil podría aumentar sus exportaciones en 691 millones de US\$ por año frente al nivel del año 2000 (14,7 mil millones de US\$). En la realidad, sin embargo, en las negociaciones para un acuerdo de libre comercio UE-MERCOSUR la UE sólo está ofreciendo arancel cero para el 70% de los productos brasileños y eso justo después de períodos de transición de diversa duración, de modo que de acuerdo al estado actual de las negociaciones el potencial exportador adicional para productos brasileños en los mercados de la UE se reduce a 368 millones de US\$ por año.

El Centro de Economía Internacional, un centro de estudios del Estado, determinó para Argentina con ayuda de simulaciones econométricas con el modelo CGE, que de realizarse la zona de libre comercio panamericana el país podría esperar un considerable bono de crecimiento de 3,5% del PIB real, y que ello permitiría un aumento de las exportaciones argentinas del 14 %⁵; sin embargo en más de mil productos, los fabricantes argentinos se arriesgan a experimentar mermas en sus ventas en los mercados locales por la actividad de los competidores norteamericanos⁶. Ante tales escenarios no es de sorprender que las evaluaciones del proyecto del ALCA registren grandes diferencias no sólo entre los sectores de la economía argentina, sino también en el interior de los diversos sectores.

El difícil camino de la retórica del libre comercio al libre comercio internacional

El resultado final del balance costo-beneficio de un acuerdo como el ALCA para cada uno de los países involucrados, dependerá de los resultados concretos de las negociaciones sobre reducción arancelaria en las diferentes posiciones de la gama de productos, así como del cronograma para la eliminación de las reglas de excepción y las barreras no tarifarias. En principio, es posible expresar el impacto de las barreras no tarifarias en equivalentes arancelarios, sin embargo existe una importante diferencia con respecto a una reducción arancelaria por una cantidad comparable: La eliminación de las barreras no tarifarias no tiene para el fisco el efecto negativo de la pérdida de ingresos por concepto de aranceles aduaneros; a diferencia de la reducción de los aranceles por la misma cantidad, la eliminación de barreras no tarifarias puede generar incluso una ganancia mayor en prosperidad.

En febrero del 2003 las partes negociadoras sobre el ALCA presentaron las primeras ofertas con respecto a la estructuración de los aranceles aduaneros y de las reglas de excepción. Las ofertas de negociación muestran que para muchos países hay aún un largo camino que recorrer desde la retórica del libre comercio a pasos concretos en dirección hacia un libre comercio. Los países que se atreven a ir más lejos en materia de liberalización son Canadá y Chile, concediendo - una vez entrado en vigencia el ALCA - arancel cero inmediato para el 71 % o respectivamente el 51 % de los productos agrarios, así como para el 73% o respectivamente el 77 % de los productos industriales. En cambio, los países miembros del MERCOSUR en su oferta de negociación conjunta sólo están dispuestos a conceder arancel cero inmediato para el 12 % de los productos agrarios, los países del CARICOM, incluso sólo para el 1%. Estos últimos pretenden excluir completamente de cualquier reducción arancelaria aproximadamente el 29 % de todos los productos (y el 44 % de los productos agrarios). Asimismo, en la primera oferta de negociación de los países de Centroamérica (sin Costa Rica), no está previsto ningún tipo de reducción de los aranceles aduaneros para el 8 % de todas las mercancías y más del 30 % de los productos agrarios, tampoco al cabo de más de diez años.

Los EEUU parecen perseguir una estrategia de “divide et impera” con su oferta de negociación diferenciada



Los EEUU ofrecieron con la entrada en vigor del ALCA bajar de inmediato los aranceles para importaciones de productos agrarios de los países del CARICOM un promedio de 85 %, en 68 o respectivamente 64 % para productos agrarios de los países de la CAN o de los países del MCCA, pero sólo en un 50 % para los productos agrarios de los países miembros del MERCOSUR. Para los productos industriales, los EEUU ofrecieron a los países del Caribe rebajas arancelarias del 91 % en promedio, pero sólo del 58 % para mercancías de fabricación industrial provenientes del MERCOSUR. Al cabo de cinco años después de la entrada en vigor del ALCA los EEUU pretenden eliminar completamente los gravámenes para productos textiles, no obstante en el caso del azúcar y el jugo de naranja esto ocurriría sólo al cabo de diez años.

Además, la reducción de los gravámenes ofrecida por los EEUU está vinculada a la condición de una apertura recíproca de los mercados correspondientes en los países socios del ALCA. Esto significa, por ejemplo, para Brasil que el arancel cero inmediato propuesto en la oferta de EEUU para productos químicos y aparatos eléctricos presupone una total liberalización del mercado en estos dos sectores, en los cuales los oferentes brasileños prácticamente no están en condiciones de imponerse frente a la competencia estadounidense. Por otro lado, la eliminación total de los aranceles ofrecida por EEUU para las importaciones de productos textiles a los cinco años de entrar en vigencia el ALCA sólo reviste un reducido interés para los exportadores de productos textiles brasileños, dado que ya han penetrado con éxito en el mercado estadounidense a pesar de las barreras aduaneras actualmente existentes, y un aumento adicional de las ventas se ve obstaculizado por los contingentes de importación. Las diferentes ofertas estadounidenses a las contrapartes latinoamericanas y caribeñas se basaron en oficialmente el principio que se acordó para las negociaciones sobre el ALCA de considerar las diferencias existentes con miras al tamaño y al nivel de desarrollo de las economías participantes. Sin embargo, en primer lugar los EEUU parecen perseguir una estrategia de „*divide et impera*“ con su oferta de negociación diferenciada, una estrategia que está

¿Quiénes pueden beneficiarse del ALCA?

dirigida especialmente en contra de Brasil, el principal contrincante de EEUU en el proceso del ALCA, tal como ha sido hasta ahora.

De hecho, dado los intereses económicos divergentes es imposible contar con una estrategia latinoamericana común - y menos aún solidaria - en las negociaciones sobre el ALCA. Así y todo, para evaluar las bondades económicas del proyecto del

ALCA desde el punto de vista de las economías de Latinoamérica y del Caribe no basta considerar sólo los efectos que crea un mayor nivel de intercambio comercial y/o reorienta los flujos comerciales de los acuerdos de libre comercio. Más allá de ello también hay efectos de más largo plazo que son importantes y que se generan a partir de las inversiones

directas, la transferencia de *know how* tecnológico, las actividades innovadoras y la formación de capital humano. Cuando economías con marcadas diferencias en la dotación de capital humano y con diferentes niveles de inversión en actividades de investigación y desarrollo - como es el caso de los países del ALCA - liberalizan sus relaciones de comercio exterior e integran sus economías, esto puede ser beneficioso para el crecimiento económico de todos los países participantes. Porque al contrario de la suposición expresada a menudo, según la cual la liberalización del comercio y la integración económica sólo traerían ventajas a las economías tecnológicamente avanzadas, también las economías menos avanzadas pueden beneficiarse de ello. La transferencia tecnológica más allá de las fronteras fomenta la formación de capital humano, y las innovaciones en materia de productos que se realizan en un país benefician también a los países asociados, de modo que la apertura de las fronteras económicas permite que se produzcan efectos *spill-over* en todos los países que participan en la integración, así como una relativa convergencia entre economías desiguales. Por lo tanto, los acuerdos de integración regionales abren a sus miembros más que meras ventajas comerciales, sin embargo lo decisivo es la elección de los socios «adecuados».

**No solamente en
Latinoamérica se encuentran
perdedores potenciales del
libre comercio, los hay
también en los EE.UU. y
Canadá**



El libre comercio no es gratuito: distribución de costo y beneficio en alianzas de libre comercio asimétricas

La ganancia económica que se puede obtener efectivamente al instaurarse el libre comercio en el interior de una alianza regional depende de las ventajas comparativas en materia de comercio exterior de cada país y de la protección arancelaria existente con anterioridad frente a los nuevos aliados. Es decir que la ganancia que se obtiene con el libre comercio no estará necesariamente repartida de manera homogénea entre las economías que participan en él, de modo que el aumento de la prosperidad en un país puede ir de la mano de una disminución de la prosperidad en otro país miembro de la zona de libre comercio. Mientras los potenciales perdedores del libre comercio no tengan garantías de ser compensados por sus pérdidas por parte de los ganadores del libre comercio, o pondrán resistencia o intentarán al menos minimizar los riesgos del libre comercio mediante reglas de excepción. No solamente en Latinoamérica se encuentran perdedores potenciales del libre comercio, los hay también en los EEUU y Canadá, y todos ellos intentarán imponer restricciones de acceso al mercado a su favor. En el ALCA no habrá ni libre comercio sin restricciones ni total libertad de movimiento de la mano de obra y del capital.

Los EEUU, desde el punto de vista estrictamente económico no tienen ninguna necesidad inmediata y urgente de lograr el ALCA. Incluso sin un acuerdo de libre comercio panamericano, los EEUU ya aseguraron sus particulares intereses mercantiles en la región por medio de acuerdos de libre comercio bilaterales e inversiones directas. Comparado con el volumen total del comercio exterior de EEUU, el intercambio comercial con las economías latinoamericanas y caribeñas no ocupa en absoluto un lugar prioritario. Del volumen global de las exportaciones estadounidenses sólo aproximadamente una quinta parte es destinada a los países de Latinoamérica y del Caribe que participan del proceso de constitución del ALCA. De los países latinoamericanos y caribeños que negocian su ingreso al ALCA, sólo México (en segundo lugar

después de Canadá) y Brasil (lugar nº 12 después de la República Popular China) aparecen en la lista de los 20 países importadores más importantes de productos *Made in USA*⁷. Asimismo en tanto proveedores, la mayoría de las economías de Latinoamérica y del Caribe sólo tienen importancia secundaria para los EEUU; del volumen total de importaciones en EEUU sólo aproximadamente un 17% es de origen latinoamericano o caribeño. Si bien México, miembro del NAFTA (detrás de Canadá, otro miembro del NAFTA) se encuentra en el segundo lugar en la lista de los veinte países más importantes en materia de exportaciones a EEUU, de los demás países latinoamericanos sólo figuran en este ranking Brasil y Venezuela entre los últimos lugares.

En materia de reducción del proteccionismo agrario y de las subvenciones a las exportaciones de productos agrícolas, los EE.UU. hasta ahora han mostrado poca disposición a transigir

El Congreso de EEUU entregó al Presidente *Bush Jr.* la *Trade Promotion Authority*, lo cual

significa que su administración está en condiciones de imponer ampliamente sus propios criterios en las negociaciones sobre el ALCA. En este marco, aquellos países latinoamericanos que son críticos frente a las concepciones estadounidenses de una zona de libre comercio panamericana, no podrán esperar ningún tipo de deferencia de parte de EEUU cuando se trate de dirimir temas controvertidos, pues la política llevada a cabo hasta ahora por la Administración Bush no es motivo para esperar un comportamiento de potencia hegemónica benevolente justamente en el campo de la política comercial frente a Latinoamérica. Además el Gobierno estadounidense está dejando perfectamente claro que su intención es dejarse restringir lo menos posible por alianzas y tratados, y que lo que ante todo le importa es la funcionalidad de tales tratados para sus propios intereses (de seguridad).

Especialmente en materia de reducción del proteccionismo agrario y de las subvenciones a las exportaciones de productos agrícolas, los EEUU hasta ahora han mostrado poca disposición a transigir. Porque los ganadores netos de una amplia liberalización del sector agrario serían los países miembros del MERCOSUR, Chile y los países centroamericanos⁸. Sobre todo Brasil con su enorme potencial de exportaciones agrarias exige enfáticamente que en el interior del ALCA se prescindiera de cualquier subvención de las exportaciones agrarias; además exigen que se prohíba que los recursos que de este modo se ahorre en el interior del



¿Quiénes pueden beneficiarse del ALCA?

ALCA sean utilizados para apoyar las exportaciones agrarias en otras regiones, ya que esto podría distorsionar la competencia en los mercados de terceros países en desmedro de los oferentes de otros países miembros del ALCA.

Los diferentes intereses económicos (y políticos) de los participantes en las negociaciones sobre el ALCA albergan un considerable potencial de conflicto, si bien el riesgo de un fracaso total de las negociaciones parece ser más bien bajo. Sin embargo, no es seguro en absoluto si se logrará forjar una alianza de libre comercio panamericana bajo la dirección de EEUU con la amplitud y profundidad que se había planeado originalmente dentro de los plazos acordados⁹. No obstante, ante el inequívoco liderazgo económico y político de la hiperpotencia EEUU por una parte y la carencia de una estrategia de negociación común para todos los países latinoamericanos por la otra, no se puede excluir la posibilidad de que las negociaciones sobre el ALCA conduzcan a un tratado de libre comercio asimétrico con una desigual distribución de los costos y beneficios.

Al menos hay pocas dudas de que la realización del proyecto ALCA pueda traer ventajas económicas para varios países latinoamericanos y caribeños. Sin embargo, las economías de Latinoamérica y del Caribe no sólo reciben ofertas para acuerdos de libre comercio de parte de EEUU, sino también de la Unión Europea, que, en general, ve en la realización del proyecto ALCA

un potencial menoscabo de sus intereses económicos. Desde luego, las economías del subcontinente latinoamericano también pueden beneficiarse de acuerdos de libre comercio con la UE. Según la intensidad de las interrelaciones económicas existentes variarán las ventajas económicas de acuerdos de libre comercio con los EEUU o con la UE para los países latinoamericanos y caribeños. Sin embargo, la UE - a diferencia de los EEUU - combina sus ofertas de libre comercio con medidas de apoyo y asesoría en materia de política de desarrollo. Ahora

*En el tema clave para
Latinoamérica de una
reducción del proteccionismo
agrario, hasta ahora los
europeos han mostrado tan
poca disposición a transigir
como los EE.UU*

bien, en términos realistas las economías latinoamericanas sólo tendrán la posibilidad de elegir efectivamente entre una integración económica de acuerdo con las reglas estadounidenses y el modelo de integración europeo, si Europa les presenta ofertas constructivas. Es aquí donde la UE se complica; especialmente en el tema clave para Latinoamérica de una reducción del proteccionismo agrario, hasta ahora

los europeos han mostrado tan poca disposición a transigir como los EEUU. Así y todo, las mayores oportunidades para la mayoría de las economías latinoamericanas se abrirían si se produjera la implementación simultánea de la zona de libre comercio panamericana y del libre comercio con la UE - al menos en términos teóricos. No obstante, es sin duda discutible si tales oportunidades podrán ser realmente aprovechadas por las débiles economías latinoamericanas insertas en alianzas Norte-Sur asimétricas., pues el libre comercio sólo contribuye a aumentar la prosperidad de todos los involucrados, si todas las contrapartes pueden participar bajo las mismas condiciones en el libre comercio.

Cuadro 1: Cocientes de las exportaciones potenciales frente a las exportaciones efectivas 1995-2000*

Importado / Exportado	Argentina	Bolivia	Brasil	Canadá	Chile	Colombia	Costa Rica	Ecuador	El Salvador	Guatemala	Honduras	Jamaica	México	Panamá	Paraguay	Perú	Trinidad	Uruguay	USA	Venezuela
Argentina	0,15	0,20	1,01	0,72	0,71	0,76	0,33	0,67	0,42	1,24	0,64	0,49	0,48	0,62	0,46	1,79	14,98	0,44	0,22	
Bolivia	0,18	0,64	0,60	0,25	0,06	20,10	0,21	24,60	27,31	35,56	9,04	0,75	1,14	1,32	0,16	27,84	0,30	0,09	0,83	
Brasil	0,39	0,23	1,02	0,45	0,90	0,74	0,52	1,02	0,56	0,58	0,54	0,36	0,44	0,41	0,84	0,93	0,40	0,34	0,48	
Canadá	0,99	1,09	0,43	0,25	1,19	2,39	0,75	6,02	1,53	3,36	0,81	1,15	1,61	2,89	0,60	0,64	1,24	1,49	0,55	
Chile	1,28	0,08	0,22	0,26	0,15	0,20	0,06	0,32	0,22	0,27	0,54	0,11	0,13	0,66	0,12	1,91	1,46	0,10	0,10	
Colombia	1,63	0,45	1,67	1,77	0,26	1,40	0,76	1,75	0,99	1,15	3,13	1,87	1,64	3,32	0,30	0,56	1,83	0,40	0,57	
Costa Rica	1,55	2,06	0,72	0,39	2,74	0,30	1,15	0,30	0,16	0,29	0,41	1,17	0,44	181,53	0,76	0,87	0,85	0,14	1,01	
Ecuador	0,15	0,40	0,89	1,06	0,03	3,54	0,38	0,38	0,27	0,85	7,58	0,53	0,07	1,11	0,23	2,41	0,18	0,09	0,38	
El Salvador	62,22	13,27	100,60	3,59	1,53	18,40	2,26	0,39	1,49	0,94	4,79	8,68	0,27	3,09	6,32	267,28	6,51	0,90	3,51	
Guatemala	7,98	9,92	16,10	0,96	0,19	2,82	2,48	1,51	0,34	0,34	0,77	2,61	0,16	10,00	0,46	1,05	10,67	0,40	0,62	
Honduras	620,76	39,91	352,68	3,62	27,77	9,74	3,25	64,40	5,00	3,82	4,13	15,70	0,97	0,45	59,41	0,59	15,18	0,21	7,46	
Jamaica	236,18	13,11	0,08	3,88	6,41	30,55	59,87	166,61	8,33	2,88	2,82	2,17	2,82	1,82	1,49	0,05	66,48	0,24	16,73	
México	0,53	0,58	0,45	0,56	0,16	1,24	0,71	2,08	1,60	1,38	0,76	0,38	0,38	1,24	0,56	2,03	0,22	0,11	0,43	
Panamá	30,72	0,43	73,77	2,34	1,72	7,68	1,01	1,70	0,57	0,33	0,21	1,97	8,05	29,32	3,40	2,25	3,06	0,40	7,32	
Paraguay	1,52	0,53	0,27	19,65	0,66	7,72	2,24	17,09	2,12	4,59	17,45	3,07	3,42	0,89	0,89	24,81	0,51	0,78	0,38	
Perú	2,68	0,31	0,57	0,37	0,31	0,79	1,54	0,55	1,34	0,63	1,11	3,82	0,42	8,69	0,40	3,96	2,37	0,23	0,28	
Trinidad	0,84	1,22	0,60	0,28	0,89	0,59	0,85	0,14	0,19	0,19	0,04	0,00	0,11	0,09	2,31	0,43	6,62	0,07	1,36	
Uruguay	11,74	0,79	0,10	0,28	0,81	0,43	0,50	2,07	0,42	6,29	0,51	0,17	0,65	0,29	0,21	0,61	0,30	0,18	0,18	
USA	0,59	0,85	0,45	4,70	0,31	1,42	0,78	1,20	1,17	0,45	0,96	0,32	0,76	0,44	0,80	1,13	0,76	0,96	0,96	
Venezuela	1,11	1,67	0,14	0,44	0,11	0,40	0,16	0,45	0,11	0,31	0,42	0,47	0,30	3,05	0,10	1,05	0,17	0,11	0,11	

* Valores promedios de los cocientes en los años 1995-2000.

Fuente: Hartmut Sangmeister/Karim Taalouch: «ALCA: Neue Wachstums- und Entwicklungschancen für Lateinamerika» (ALCA: Nuevas oportunidades de crecimiento y desarrollo para Latinoamérica), en: Lateinamerika Analysen, Institut für Iberoamerika-Kunde, Hamburg, 5(2003), pág. 92

Cuadro 2: Potenciales de exportación de 20 países ALCA en el año 2000

Importador	Argentina	Bolivia	Brasil	Canadá	Chile	Colombia	Costa Rica	Ecuador	El Salvador	Guatemala	Honduras	Jamaica	México	Panamá	Paraguay	Perú	Trinidad	Uruguay	USA	Venezuela
Exportador																				
Argentina																				
Bolivia																				
Brasil																				
Canadá																				
Chile																				
Colombia																				
Costa Rica																				
Ecuador																				
El Salvador																				
Guatemala																				
Honduras																				
Jamaica																				
México																				
Panamá																				
Paraguay																				
Perú																				
Trinidad																				
Uruguay																				
USA																				
Venezuela																				

+ Existencia de potenciales de exportación ociosos.

- Se espera un retroceso de las exportaciones.

Fuente: Hartmut Sangmeister / Karim Taalouch: „ALCA: Neue Wachstums- und Entwicklungschancen für Lateinamerika“ (ALCA: Nuevas oportunidades de crecimiento y desarrollo para Latinoamérica), en: Lateinamerika Analysen, Institut für Iberoamerika

Notas

¹ Hartmut Sangmeister / Karim Taalouch: „ALCA: Neue Wachstums- und Entwicklungschancen für Lateinamerika“ (ALCA: Nuevas oportunidades de crecimiento y desarrollo para Latinoamérica), en: *Lateinamerika Analysen*, Institut für Iberoamerika-Kunde, Hamburg, 5 (2003), páginas 65-95; se explica el valor de las exportaciones/importaciones potenciales (en US\$ corrientes, logaritmizado) por medio de los productos internos brutos, los productos internos per cápita (logaritmizados así como en paridades de poder adquisitivo para tomar en cuenta los efectos del tipo de cambio) en US\$ corrientes del país exportador o importador y las distancias (logaritmizadas) entre las capitales en kilómetros. Se puede solicitar a los autores los resultados completos de la estimación (e-mail: karim.taalouch@urz.uni-heidelberg.de).

² En el año 2000 las exportaciones brasileñas a Barbados ascendieron a sólo US\$ 16,16 millones, a Belize US\$ 1,98 millones, a Grenada incluso sólo US\$ 1,2 millones.

³ Compárese al respecto Masakazu Watanuki./ Josefina Monteaguado: ALCA in perspective: north-south and south-south agreements in the western hemispheric countries, Inter-American Development Bank, Washington, DC 2002. - Inter-American Development Bank: Beyond borders: the new regionalism in Latin America. Economic and social progress in Latin America 2002 report, Washington, DC 2002, pág. 52 y sig.

⁴ *Jornal do Comércio*, 01.11.2003, pág. A-5.

⁵ Centro de Economía Internacional: Alternativas de integración para la Argentina: un análisis de equilibrio general computado, Estudios del CEI 1, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, Buenos Aires 2002, pág. 15.

⁶ Centro de Economía Internacional: Oportunidades y amenazas del ALCA para la Argentina: un estudio de impacto sectorial, Estudios del CEI, 2, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, Buenos Aires 2002.

⁷ Este ranking se encuentra en el *Hemispheric Database* (<http://www.ftaa-alca.org>).

⁸ Inter-American Development Bank: Beyond borders: the new regionalism in Latin America. Economic and social progress in Latin America 2002 report, Washington, DC 2002, pág. 76.

⁹ Susanne Gratius: Stärkt oder schwächt das ALCA-Projekt die lateinamerikanischen Regionalabkommen? (¿Fortalece o debilita el proyecto ALCA los acuerdos regionales en Latinoamérica?), en: *Lateinamerika Analyse*, Institut für Iberoamerika-Kunde, Hamburg, 5 (2003), pág. 114.



Publicaciones anteriores de la serie estudios sobre el ALCA:

- Nr. 1. El Proyecto del ALCA visto desde Europa.
Susanne Gratius, Octubre 2002
- Nr. 2. Brasil y el ALCA. El estado del debate desde la victoria de Lula.
Fátima V. Mello, Noviembre 2002
- Nr. 3. El ALCA en la perspectiva de Colombia.
Jorge R. Pulecio, Noviembre 2002
- Nr. 4. Argentina y el ALCA.
Pablo Bustos, Diciembre 2002
- Nr. 5. México y el ALCA: Una discusión bajo la sombra del TLCAN y de los EEUU.
Gerold Schmidt, Febrero 2003
- Nr. 6. La política de cohesión de la Unión Europea - ¿Un modelo a seguir por un ALCA futuro?.
Christian Weise, Febrero 2003
- Nr. 7. Debate en torno al ALCA: Caso Peruano.
Alan Fairlie Reinoso, Marzo 2003
- Nr. 8. Bolivia y el ALCA: El debate sobre la integración hemisférica.
Raúl Barrios, Marzo 2003
- Nr. 9. Ecuador y el ALCA: Un mar de dudas.
Javier Ponce, Marzo 2003
- Nr.10.El ALCA y las Normas Laborales.
Pablo Lazo G., Abril 2003
- Nr.11.Las negociaciones agropecuarias en el ALCA.
Eduardo Gudynas y Gerardo Evia, Mayo 2003
- Nr.12. El ALCA, ¿réquiem a las políticas de desarrollo en América Latina y el Caribe?
Una mirada desde las economías pequeñas.
CIECA, Mayo 2003
- Nr.13. El ALCA y los servicios: ¿El mejor de los mundos posibles por las empresas transnacionales?
Claudio Lara Cortes, Junio, 2003
- Nr.14. El proyecto del ALCA y los derechos de los inversionistas “Un TLCAN Plus” Un análisis del borrador del capítulo de inversiones del ALCA
Junio 2003
- Nr.15. Tratado de Libre Comercio Chile - EE.UU, ¿Precedente para el ALCA?
Agosto 2003
- Nr.16. Argentina y el ALCA: ¿qué cambió con Kirchner?
Pablo Bustos, Agosto 2003
- Nr.17. Más allá del Comercio: Los Problemas de Fondo del ALCA
Ernst Hillebrand, Octubre 2003

Estos estudios están disponibles en formato PDF en www.fes-alca.cl

FES-ALCA

Informaciones sobre el Area de Libre Comercio de las Américas

*Le invitamos a visitar el sitio de la
Fundación Friedrich Ebert sobre el
tema ALCA : www.fes-alca.cl*