

# Del Panamericanismo al ALCA: Implicaciones para la UE y España

**RAMÓN CASILDA BÉJAR**

Director de Análisis y Estudio SOLUZIONA y Profesor del Centro Internacional de Formación Financiera

**DANIEL SOTELSEK SALEM**

Profesor de Fundamentos del Análisis Económicos de la Universidad de Alcalá

## **INTRODUCCIÓN**

Dentro de la actual dinámica económica integradora y globalizante, que persigue una supresión de las barreras arancelarias y una mayor facilidad para los acuerdos y transacciones comerciales entre países, cuyos ejemplos más destacados son la Unión Europea, Mercosur y Nafta, se enmarca el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Pero los antecedentes de este proyecto se remontan muchos años atrás. Se encontrarían en los comienzos del “Panamericanismo”. Una fuente de información, de secular objetividad y veracidad, define aquel término, dentro de los panismos: “No puede considerarse un movimiento propiamente dicho. La conferencia de 1890 creó la Unión Panamericana, con sede en Washington. El órgano directivo de la Unión estaba compuesto por el Secretario de Estado de los Estados Unidos y los representantes de todos los países iberoamericanos (...). El Panamericanismo careció siempre de ideología. Para unos, no fue sino una pantalla del imperialismo; para otros, la expresión de una comunidad internacional basada en unos intereses comunes”.<sup>1</sup>

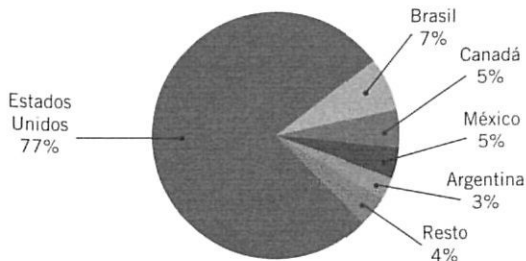
El afán moral de exportar el modelo socio-económico y político de Estados Unidos, acabará confundándose rápidamente con una clara vocación de expansionismo territorial y de hegemonismo económico. Ya en 1881, el secretario de Estado, John Baine, lanzaba la idea de una Conferencia Panamericana ya que, opinaba, “las cosas habían madurado y que se acercaba el momento en que Estados Unidos podría desplazar a Europa en el comercio con América”. De esta manera, todo quedaba listo para la Primera Conferencia que se celebraría en 1889. El autor español Camilo Barcia Trellez escribiría años más tarde al respecto: “El panamericanismo nace en Washington, es fomentado desde Washington y en un principio acogido con frialdad no exenta de desconfianza por parte de la América Ibérica.

Su fin no es anexionista; persigue otra realización: asegurar el predominio industrial de los Estados Unidos en el Nuevo Mundo".<sup>2</sup> Otro estudioso español, Fernández Shaw, bastante tiempo después comentó: "El panamericanismo a partir de la II Conferencia Internacional Americana (México, 1902), no es sino la adaptación de la política exterior de los Estados Unidos a las necesidades del momento".<sup>3</sup>

Pero volviendo a la Primera Conferencia Panamericana, en la que aparte de fijar mecanismos de recurso al arbitraje como medio de solución pacífica de conflictos interamericanos, cabe señalar que también se crea la Unión Internacional de Repúblicas Americanas, con sede en Washington y que luego tomaría el nombre de Unión Panamericana. Por tanto, fue en 1890, en Washington, durante la Primera Conferencia Interamericana, cuando la Casa Blanca formuló su primera propuesta de una zona de libre comercio hemisférica, que luego archivó durante un siglo hasta que George Bush la volvió a plantear en 1990. La guerra hispano-norteamericana de 1898 interrumpió el desarrollo de ese proceso y lo reemplazó por una actitud impositiva que, para buscar aliados en su penetración económica, no dudó en apoyar gobiernos no democráticos.

Esa política contribuyó decisivamente al surgimiento del anti-imperialismo latinoamericano, que alcanzó su apogeo en la revolución cubana de 1959 y sus secuelas guerrilleras continentales a lo largo de la Guerra Fría. El fin de ese conflicto, como lo han demostrado las cumbres de las Américas de Miami (1994), Santiago de Chile (1998) y Quebec (2001), ha disipado en gran parte esa atmósfera de desconfianza mutua. En sus primeros cien días al frente de la Casa Blanca, George W. Bush ha recibido a los presidentes de Canadá, México, Colombia, Brasil, Chile y Argentina, en una clara demostración del interés que concede su administración a los asuntos hemisféricos. Entre sus primeras visitas al exterior destacan las que se han dirigido a México y Canadá.

**Gráfico 1**  
**Participación del PIB hemisférico, 1998**



Fuente: CEI

La idea fuerza es crear desde Alaska a Tierra del Fuego una zona donde circulen libremente "capitales y mercancías". El ALCA comprendería las economías de los 34 países del continente americano (todos, excepto Cuba) para crear el mayor área de libre comercio del mundo: Entre los rasgos más significativos se puede mencionar:

780 millones de personas  
20 % del comercio mundial  
40 % del PIB

El proyecto tiene una clara impronta anglosajona. No pretende, en un principio, crear ningún tipo de integración política, social, humana o institucional como sucede con la Unión Europea (si bien en sus comienzos fue la creación de la CEEA, que únicamente cubría los aspectos comerciales y de materias primas). Se trata, tan sólo, de eliminar barreras arancelarias y trabas burocráticas al intercambio de inversiones y productos, algo que ya tienen México, EE.UU. y Canadá con el Tratado de Libre Comercio (TLC) y que se ha traducido en un sólido crecimiento del país azteca.

No obstante, las negociaciones para que el ALCA sea una realidad se presentan complicadas. Así, las potencias económicas del Norte (EE.UU. y Canadá) exigen el cumplimiento de normas laborales, medioambientales y sanitarias que suponen, de hecho, altas barreras para la comercialización de los productos de los países menos desarrollados. Por su parte, los países del Sur, con Brasil a la cabeza, tratan de proteger sus mercados e industrias con altos aranceles y subvenciones que les otorguen una clara ventaja frente a otros países de su entorno.

El gran interrogante reside en saber cómo se podrá articular un mercado integrado por 34 países con importantes desigualdades económicas, sociales y políticas. Baste significar que tan sólo EE.UU. y Canadá acaparan el 82% del PIB regional y, por tanto, sólo un 18% del mismo se lo reparten entre los 32 países restantes. (Gráfico 1) Otro dato más: la renta por habitante de los estadounidenses es de 34.091 dólares, en agudísimo contraste con los 465 dólares de Nicaragua o los 209 dólares de Haití. Una asociación basada en un modelo ultraliberal, en el que no se prevén fondos estructurales, ni políticas sociales mínimas ni otros instrumentos que apoyen a los sectores, regiones o países más atrasados lo cual puede convertirse en una barrera importante para un correcto funcionamiento del ALCA.

#### **EL ALCA. ACUERDOS E IMPLICACIONES DEL TRATADO**

Los antecedentes más recientes de las negociaciones para la conformación del ALCA puede encontrarse, como ya se ha mencionado, en la propuesta realizada por el presidente de los EE.UU. George Bush en junio del 1990 tendiente a la conformación de una zona de libre comercio hemisférica a través de un compromiso marco inicial y posteriormente, la celebración de distintos acuerdos de índole bilateral o sub-regional, que en una etapa final podrían consolidarse en un único convenio.

Uno de los puntos significativos de aquella primera idea era el compromiso en materia de inversiones, incluyendo la creación de un fondo multilateral para promover las mismas en la región, de manera tal que la liberalización comercial pueda venir acompañada de una apertura a las inversiones directas que permitieran un aumento en la productividad.

Si bien, como veremos enseguida, los acuerdos en el marco del ALCA han ido avanzado de una forma adecuada también es cierto que la mayoría de ellos ha dejado de lado una de las ideas fuerza de las primeras negociaciones: nos referimos a la contribución activa del gobierno de los EE.UU para reducir el problema de la deuda externa latinoamericana a través de mecanismos generados con la colaboración de los organismos financieros internacionales y las ayudas para iniciar las reformas estructurales pendientes.

Antes de analizar los acuerdos conseguidos en la III Cumbre de las Américas, conviene echar un vistazo a las reuniones y los logros obtenidos en las cumbres previas.<sup>4</sup> Los esfuerzos se inician en diciembre de 1994 durante la celebración de la I Cumbre de las Américas, en la que se acordó establecer una zona de libre comercio y donde se fija el año 2005 como fecha límite para concluir las negociaciones.

Tras la I Cumbre, los ministros de 34 países se han reunido 4 veces: la primera vez fue en junio de 1995 en Denver (EE.UU.), la segunda en Cartagena (Colombia), la tercera en mayo de 1997 en Belo Horizonte (Brasil) y una cuarta en marzo de 1998 en San José (Costa Rica). En la tercera de estas reuniones se creó un Comité Preparatorio integrado por los 34 viceministros responsables del área de comercio, con el fin de intensificar esfuerzos y transformar los grupos de trabajo en grupos de negociación. Estos grupos impulsaron los siguientes temas: establecimiento de un régimen común de inversiones, compras del sector público, política de competencia, agricultura, acceso a mercados, servicios, subsidios, antidumping y derechos compensatorios. Además, se acordó crear un sitio en Internet para publicar todos los documentos públicos del proceso del ALCA. Por último, en la cuarta reunión, los ministros solicitaron que las negociaciones fueran relanzadas durante la II Cumbre de las Américas, a realizarse en Santiago de Chile en mayo de 1998. Se reiteró el compromiso de que el ALCA tome en cuenta la agenda económica y social acordada en la Cumbre de Miami y de conseguir progresos concretos en el año 2000 (como la adopción de medidas específicas antes de final del siglo que faciliten el comercio).

La III Cumbre de las Américas, que se ha desarrollado entre el 20 y el 22 de Abril del presente año 2001 en la ciudad de Quebec, ha ratificado el compromiso suscrito por parte de los 34 países del continente americano (todos, excepto Cuba) de crear un área de libre comercio para toda la región en el año 2005.

Hay que señalar que la primera condición para el éxito de las negociaciones, es la autorización para promover nuevos acuerdos comerciales (el antiguo fast track –vía rápida–) que el presidente de EE.UU., George Bush, se ha comprometido en Quebec a conseguir antes de final de año. En este sentido, es necesario indicar que la últi-

ma vez que el Congreso concedió esta autorización fue a George Bush padre, lo que permitió firmar el Tratado de Libre Comercio con México y Canadá. Los países latinoamericanos, lo exigen para evitar que las Cámaras estadounidenses puedan modificar sustancialmente los acuerdos alcanzados con el Gobierno Bush.

A pesar de este requisito, la Cumbre canadiense ha concluido con la aprobación del libre comercio continental, comprometiéndose la totalidad de países a finalizar las negociaciones del ALCA antes del mes de enero del año 2005 con la intención de hacerlo efectivo en diciembre de ese mismo año. Este proceso de liberalización comercial está pensado que sea desarrollado por la Organización de Estados Americanos (OEA) o, incluso, el propio Banco Interamericano de Desarrollo (BID). De hecho, el BID ha anunciado durante el transcurso de las reuniones en Quebec que prestará 40.000 millones de dólares (7,38 billones de pesetas) a Latinoamérica y el Caribe en los próximos cinco años para que lleven a cabo proyectos en el ámbito de la democracia, la integración, el desarrollo sostenible, la igualdad social y el acceso a la tecnología.

En el desarrollo de esta Cumbre, los negociadores se han encontrado con un importante y trascendental cambio en la posición que, hasta ahora, venía manteniendo el coloso americano y que pretendía que el Tratado de Libre Comercio fuera efectivo en 2003, frente a la postura que defendían los países iberoamericanos de formalizar el acuerdo para su puesta en marcha en el año 2005. Evitar una posible unión de los países iberoamericanos que pudiera perjudicar a EE.UU. estaría en la base de ese cambio de opinión por parte de la Administración Bush. El principal país que se ha opuesto a la fecha estadounidense ha sido Brasil, que considera que el ALCA sólo tendrá éxito si consigue eliminar las barreras no arancelarias de EE.UU. Además, los brasileños consideran que será difícil construir este mercado en paridad cuando una parte está en inferioridad extrema en términos de productividad y competitividad (un ejemplo de ello: entre 1994 y 1997, las exportaciones brasileñas hacia Estados Unidos crecieron sólo un 5%, mientras que las importaciones provenientes de ese mismo país eran de 116%).

Los mandatarios de todos los países americanos han aprobado en el desarrollo de estas reuniones una medida, la llamada "cláusula democrática", propuesta por Argentina y según la cual, serán apartados del ALCA todos aquellos países que se alejen de la senda democrática (estos países tendrán, además, negado el acceso a los préstamos del Banco Interamericano de Desarrollo). No obstante, en la declaración final, se admite que la percepción exacta de la palabra democracia no es la misma en todo el continente y el máximo dirigente venezolano, Hugo Chávez, si bien firmó dicha declaración, dejó constancia de su rechazo a la inclusión obligatoria de dicha cláusula y también manifestó sus discrepancias respecto a la fecha de entrada en vigor del acuerdo en el año 2005.

En la Cumbre, los 34 jefes de Estado y de Gobierno han asumido el compromiso de garantizar la democracia e impulsar el desarrollo social de sus pueblos, así como fortalecer el Estado de Derecho como condiciones esenciales para participar en el proyecto ALCA.

Entre los acuerdos alcanzados en Quebec figura, además, un pacto que concede a la Organización de Estados Americanos (OEA) la responsabilidad del desarrollo político del continente y, dentro de este organismo, los ministros de Exteriores prepararán una *Carta Democrática Interamericana*.

Definitivamente, se estableció un calendario que incluya los siguientes pasos: en mayo de 2002 deberán comenzar las negociaciones sobre los asuntos más importantes (aranceles, barreras no arancelarias, subsidios a las exportaciones agrícolas); el 1 de enero de 2005 se prevé concluir las negociaciones sobre el tratado y éste deberá entrar en vigor lo más rápidamente posible, pero no más allá del 31 de diciembre de 2005, por lo que el proyecto tiene que ser una realidad a partir de 2006.

En lo que respecta, genéricamente, al Tratado, Washington está dispuesto a negociar las inquietudes de Brasil, país que ha dicho que mantendrá sus reticencias al acuerdo si EE.UU. no abre más su mercado. El Gobierno brasileño teme que el ALCA le haga perder el peso económico que, en los últimos años, ha venido teniendo en la región y México tampoco ve con buenos ojos el acuerdo que supone la extensión a todo el continente del Tratado de Libre Comercio (TLC) que, desde 1994, mantiene con EE.UU. y Canadá. La Administración mexicana, en boca de su presidente, Vicente Fox, propuso, además, establecer, a semejanza europea, criterios de convergencia nominal para medir los avances de los países más atrasados y la creación de un fondo de cohesión social que ayude a estas economías, destinando un porcentaje de los gastos de defensa a estas ayudas, aunque EE.UU. y Canadá ya han expresado su negativa al respecto. Latinoamérica exigió a EE.UU. que considere el ALCA como algo más que un mero espacio comercial.

Volviendo a la posición brasileña, en palabras de su presidente, Henrique Fernando Cardoso, el ALCA es una "opción, mientras que Mercosur es un destino" que Brasilia no cesa de apuntalar, ante la dificultad de abrir el mercado estadounidense. Además, Brasil también confía en el acuerdo de integración entre el Mercosur y la Unión Europea para equilibrar las relaciones y la ampliación de los mercados asiáticos. Incluso este país consiguió en agosto de 2000, reunir a los doce presidentes sudamericanos para hacer del sur del continente un bloque integrado física y comercialmente frente a la pujanza del norte y equilibrar la relación de fuerzas. Brasil constituye un mercado muy deseado por las potencias del norte (no olvidemos que este país es la novena potencia económica mundial con un PIB de

unos 500.000 millones de dólares y 170 millones de consumidores, mantiene un 50% de su comercio exterior con el hemisferio, donde sitúa el 70% de sus productos manufacturados). No obstante, Brasil valora la presión que ese proceso puede ejercer sobre la Unión Europea para que realice mayores concesiones en las actuales negociaciones para alcanzar un acuerdo comercial con Mercosur. A Brasil le ha salido un país aliado, Venezuela, que ha solicitado su ingreso en Mercosur, pues aprecia que la apertura de mercados del continente beneficia muy claramente a Estados Unidos.

A pesar de sus reticencias, Brasil sabe que ambos bloques no son excluyentes –México cuenta con un acuerdo comercial con la UE, además del que le vincula con EE.UU. y Canadá– y que, si el ALCA fracasa, Washington cerrará acuerdos bilaterales con cualquier país dispuesto a ello. Argentina y Uruguay ya han mostrado su interés en esta posibilidad, por lo que jugar varias cartas simultáneas será la táctica habitual en adelante. El propio ministro de Exteriores brasileño, Celso Lafer, reconoció que Brasil corre el riesgo de perder sus relaciones comerciales con sus vecinos si queda aislado.

En el otro lado de la balanza, se encuentran los países que más firmemente apoyan esta área de libre comercio, EE.UU., Chile y Argentina. El Gobierno de G. Bush recogió el testigo de la Administración Clinton, que ya propuso el ALCA en la primera Cumbre de las Américas en 1994 y los gobiernos argentino y chileno apoyaban su puesta en marcha en el año 2003, si bien, también entonces, la firme oposición brasileña convenció a los partidarios del proyecto de que éste no se hará realidad antes del 2005.

Habría que referirse, además, a los obstáculos de carácter estructural y que arrojan algunos interrogantes sobre el ALCA. Entre éstos, destacan el todavía alto grado de proteccionismo de esas economías. En relación con esto, en EE.UU. existen fuertes intereses económicos en algunos sectores productivos (por ejemplo, agricultura, ganadería o industria del acero), contrarios a una liberalización comercial. Los argumentos esgrimidos ante la opinión pública para su rechazo son los efectos negativos que se pueden generar en ámbitos como el medio ambiente, la protección laboral o los derechos de propiedad intelectual. Otro sector clave y conflictivo para el ALCA es el agrícola, uno de los problemas de más difícil solución debido a los intereses antagónicos entre EE.UU. y otros importantes productores agrícolas y ganaderos de la región, en especial los integrantes de Mercosur. Éstos últimos se quejan de que los norteamericanos mantienen aranceles muy elevados y cuotas que traban la importación de sus productos, de las barreras no arancelarias existentes y de su régimen de subsidios. Para algunos países, no se puede hablar de liberalización comercial mientras EE.UU. mantenga lo que consideran políticas proteccionistas.

La gigantesca disparidad económica entre EE.UU. y los otros 33 socios potenciales aparece como otro hándicap de complicada resolución. Para equilibrar estas diferencias tan marcadas, países como México o Ecuador han propuesto durante el desarrollo de la cumbre la necesidad urgente de encontrar medidas que ayuden a solucionar los problemas de subdesarrollo de la región y apoyen a las economías más débiles.

Otros obstáculos que será necesario superar para llevar a buen puerto el tratado son la fuerte oposición a la globalización entre las opiniones públicas y la inexistencia de proyectos para crear instituciones panamericanas que, como las de la Unión Europea, regulen posibles excesos en los intercambios comerciales, financieros, derechos humanos, medio ambiente y derechos laborales.

La entrada de América en la modernidad del siglo XXI requiere pasos previos hacia la *cohesión latinoamericana*. El problema, quizá más acuciante, sea la *recuperación de Mercosur*, lastrado por las divergencias actuales argentino-brasileñas. Las presentes dificultades económicas de Argentina, han hecho que el plan del Ministro de Economía argentino, Domingo Cavallo, de incluir el euro en el sistema de paridad peso-dólar y su decisión unilateral de subir aranceles comerciales no sólo dañan (en principio) la unión aduanera, sino que dejan fuera de juego a Brasil en su papel de contrapeso frente a Washington y, en concreto, en su petición de que Estados Unidos modere sus normas *antidumping* y abra su sector agrícola a la competencia. En definitiva, parece certero advertir, haciéndonos eco de los estudios, análisis y consideraciones de los diferentes organismos internacionales como el BID y el BM que este mercado continental no puede fructificar sin equilibrio social en un área donde más de la tercera parte de los consumidores perviven bajo el umbral de la pobreza.

Por último, es importante destacar que la evolución de las negociaciones estuvo marcada durante la segunda mitad de los 90 por un contexto global y regional muy particular. Desde el punto de vista global, se pueden mencionar algunos acontecimientos que condicionaron la evolución de ALCA: a) culmina la Ronda Uruguay y se crea la OMC después de muchos años de negociación lo cual implica un avance en el proceso de liberalización comercial a nivel mundial, b) la economía norteamericana inicia un ciclo expansivo, que viene acompañado de una abundante oferta de capitales que financia el crecimiento acelerado de las economías en desarrollo, c) se amplía el grupo de países emergentes que se ven favorecidos por las nuevas corrientes de inversión, en el caso de América Latina: México, Argentina, Perú se van incorporando al grupo –hasta entonces compuesto por los “tigres” asiáticos y Chile–, d) el tránsito al capitalismo de los países de Europa del Este resulta más complicado de lo previsto inicialmente, disminuyendo las perspectivas de que los mismos generaran un boom económico. Este fenómeno, se interpreta de forma positiva ya que Europa no desplaza sus inversiones y permite complementar la estrategia de integración de América Latina.



Desde una perspectiva regional, a mediados de los 90 América Latina recuperaba la senda del crecimiento, de la mano de la estabilidad macroeconómica, la apertura comercial y el auge de las inversiones extranjeras directas, logrando aliviar el peso de la deuda externa, como consecuencia del plan Brady y la caída de las tasas de interés internacionales. Entre los hechos más significativos podemos mencionar: a) la incorporación de México al acuerdo de libre comercio EE.UU.-Canadá (conformándose el NAFTA), en un contexto en el cual se verifica una mayor disposición de los EE.UU. para encarar acuerdos comerciales preferenciales, b) el NAFTA permite un marco de discusión sobre algunos temas esenciales para EEUU y que no habían sido incorporados con éxito en la Ronda Uruguay (propiedad intelectual y servicios) c) el fortalecimiento del MERCOSUR como proceso de integración genera una mayor predisposición de los EEUU para ampliar el NAFTA hacia otros países de la región.

### *El ALCA y la vía rápida*

Como ya se mencionó, una de las condiciones previas para que el Tratado del ALCA se materialice en la práctica es que la Administración norteamericana consiga la autorización conocida como *fast track* que le permita negociar acuerdos internacionales de comercio por la vía rápida.

En los últimos días, la incertidumbre a este respecto se ha incrementado con el abandono del senador republicano James Jeffords y su pase a las filas del Partido Independiente, lo que ha ocasionado una reestructuración de la Cámara Alta estadounidense que ha pasado a ser controlada mediante mayoría por el Partido Demócrata. Esta situación ha dejado al presidente Bush en una posición delicada para conseguir el apoyo al *fast track*, que ya se había topado con la advertencia de 61 senadores que se opondrán a cualquier acuerdo que no incluya cláusulas de protección contra las importaciones desleales.

Esta advertencia puede frenar al presidente en sus intenciones de incorporar a Chile lo más rápidamente posible al NAFTA, así como otra serie de acuerdos con diversos países de América Latina para relanzar el ALCA. Entre las reticencias esgrimidas por los opositores están la solicitud de inclusión de medidas antidumping, antisubsidios y leyes de protección comercial, además de disposiciones que defiendan las garantías laborales y el medio ambiente. Si finalmente, el presidente Bush no consigue esa autorización para negociar por la vía rápida, todos los acuerdos internacionales deberían ser sometidos a la fiscalización del Congreso y éste podría introducir las enmiendas que considerase oportunas.

### **LAS NUEVAS MOTIVACIONES DE EEUU Y AMÉRICA LATINA**

América Latina es un mercado de gran dinamismo para los EE.UU. y uno de los pocos con los que registra un balance comercial con saldo positivo y se ha transfor-

mado de manera creciente, en un importante destino de IED norteamericana. Debido a los temas pendientes de la Ronda Uruguay (servicios, propiedad intelectual, compras públicas) hay un mayor interés por lograr avances a escala hemisférica. Por último, la negociaciones del ALCA permitirían contrarrestar efectos de desvío comercial que podrían ocasionar los nuevos acuerdos regionales intralatiñoamericanos o las negociaciones en curso con la UE (UE/Mercosur, UE/México, UE/Chile).

Como resultado del proceso de apertura comercial llevado adelante por los países latinoamericanos durante los años 90, los EE.UU. han podido incrementar fuertemente sus exportaciones a la región, las cuales crecieron entre 1990 y 1998 a una tasa de casi el 12% anual acumulado. Por otra parte, el saldo de la balanza comercial de los EE.UU. con Latinoamérica y el Caribe ha mejorado sustancialmente durante los años recientes, observándose una reversión favorable de más de veinte mil millones de dólares.

Entre las principales motivaciones de América Latina se encuentra la posibilidad de un mayor acceso al mercado norteamericano y la construcción de un ambiente favorable al incremento del flujo de inversiones extranjeras. Para algunos países del MERCOSUR, o el caso de Chile la ventaja viene dada por la posibilidad de ejecutar en paralelo distintos acuerdos de acceso preferencial (MERCOSUR, acuerdo con la UE, y obviamente, ALCA) lo cual consolida los procesos de liberalización comercial y financieros emprendidos año atrás.

Teniendo en cuenta las ventajas e inconvenientes que la negociación e implementación del ALCA impone a los procesos en marcha de integración en América Latina (especialmente el caso del MERCOSUR) podemos mencionar los siguientes:

En primer lugar, la posibilidad de eliminar o disminuir subsidios agrícolas y restricciones que distorsionan el comercio de productos agropecuarios en el hemisferio y la eliminación de barreras no arancelarias que no favorecen las preferencias arancelarias contenidas en el Sistema General de Preferencias. En segundo lugar, crear una suerte de "lock in" sobre los procesos de apertura comercial unilateral e impulsar un mayor ritmo en la profundización de la integración intrarregional. Por último, la posición negociadora ante otros importantes socios comerciales como la UE se ve favorecida. Sin embargo, estos desafíos tiene algunos inconvenientes que se deben tener en cuenta como por ejemplo la incorporación de temas nuevos en la negociación (servicios y compras públicas). Otro punto a tener en cuenta es que medido los niveles relativos de protección actualmente vigentes en la región, las ventajas estrictamente arancelarias a otorgar a los EE.UU. serían mayores a las que se recibirían de este país

## **EL ALCA. IMPLICACIONES PARA LA UNIÓN EUROPEA**

La institucionalización del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), supone una seria amenaza para el mercado europeo. La Unión Europea corre el peligro de perder gran parte de los espacios ganados en los mercados iberoamericanos frente al "impulso" de Estados Unidos en el acuerdo del ALCA. Ante esta tesitura, la UE deberá evitar que sus empresas accedan a esos mercados en condiciones de desventaja respecto a las estadounidenses y, para ello, deberán concluir con la mayor urgencia las negociaciones entabladas con Mercosur, Pacto Andino y Centroamérica.

La UE es el principal socio comercial de Mercosur: de las 25 mayores compañías extranjeras que operan en la región, 14 son europeas y 11 norteamericanas, si bien en el conjunto de la región, durante 1999, los países de la UE compraron sólo el 14,4% de las exportaciones latinoamericanas, frente al 47,7% de EE.UU. El comercio entre la UE y América Latina, aunque se multiplicó por diez en los años noventa, no alcanza al que mantiene con Suiza, mientras que para EE.UU. supone un 22% del total (sin México, esa cifra es del 8%, lo que indica su potencial de crecimiento). La Administración Bush anticipa que, con un ALCA en pleno funcionamiento en el 2010, sus exportaciones al área superarán a las que dirige a la UE, especialmente en maquinaria, servicios financieros y productos electrónicos.

Las exportaciones latinoamericanas –principalmente bienes de consumo como minerales, textiles, acero, alimentos y madera, pero también automóviles– aumentarían según el BID un 6% adicional cada año, mientras que el PIB regional lo haría en un 1,5%. El año pasado, las exportaciones latinoamericanas crecieron un 23% debido a los crecientes intercambios interregionales. Los ejemplos de Chile, que duplicó su PIB en los años 90 con el mercado más abierto de la región (un 60% de su PIB corresponde al comercio exterior), y México, que ha triplicado sus exportaciones desde 1994 (88% de ellas a Estados Unidos), han convertido a la mayoría de gobiernos latinoamericanos al libre comercio. Según la OMC, gracias a las rondas de liberalización las exportaciones representan hoy el 26,4% del PIB global, en comparación al 8% de 1950. Como resultado, el PIB mundial se ha multiplicado por seis desde esa fecha.

Hay que señalar que la idea de firmar acuerdos de libre comercio entre la Unión Europea y los países latinoamericanos económicamente más avanzados surgió en diciembre de 1995 con la firma de un acuerdo de cooperación interregional entre la UE y el Mercosur. Un año después, la UE formuló la misma oferta a Chile y en 1998 empezó a negociar un acuerdo de libre comercio con México. Pese al ligero aumento de los intercambios en 1998, con menos del 15%, México continúa teniendo una participación pequeña en el conjunto del comercio europeo-iberoamericano. Debido a su creciente concentración en el mercado norteamericano, las exportaciones mexicanas a la UE han caído drásticamente (del 13,3% en 1990 al 3,6% en 1997), junto con las importaciones de productos europeos (del

17,4% en 1990 al 9% en 1997). Este marcado declive en los flujos revela una clara desviación del comercio por el “efecto NAFTA”. Recuperar posiciones europeas en el mercado mexicano fue la principal motivación del viejo continente para firmar un acuerdo de libre comercio con México.

Después del éxito de la firma del Acuerdo de Libre Comercio con México en julio de 2000 (aunque se pondrá en marcha en 2007), la UE no ha conseguido avances significativos en sus negociaciones con los demás países de la región, debido fundamentalmente, al obstáculo que representan las diferencias en los sectores agrícolas y de materias primas. Un acuerdo de libre comercio entre la UE y Mercosur tendría la particularidad de ser el primero del mundo entre dos uniones aduaneras. El Mercosur es el principal socio de la UE en América Latina (en 1998 representó más de la mitad de los flujos comerciales birregionales y de la IED europea en la región). La UE aporta más de una cuarta parte de las exportaciones e importaciones del Mercosur, perfilándose como su socio comercial e inversor principal. A pesar de ello, las reuniones celebradas han concluido con escasos resultados.

Los pasos dados en Quebec reflejan que la globalización va de la mano de la regionalización. Ello no significa que Europa deba tener recelo ante el ALCA, todo lo contrario, pues puede favorecer la apertura comercial no sólo de las Américas, sino de una Europa aún demasiado cerrada sobre sí misma. Este proyecto no tiene porqué ahuyentar a las empresas europeas de América Latina y puede facilitar una competencia transatlántica que ofrezca una oportunidad de colaboración cruzada entre ambas regiones. En este sentido, el comisario europeo de Comercio, Pascal Lamy, ha reconocido que los Quince deberán estar vigilantes ante aquella área de libre comercio, pero que las posiciones conseguidas allí no tienen porque desaparecer y recordó las negociaciones que se mantienen con Mercosur y Chile –indicó que Mercosur pretende conservar un equilibrio entre Europa y EE.UU., especialmente en el sector agrícola–.

En todo caso, la UE cuenta con algunas importantes ventajas en su pugna comercial con EE.UU. respecto a América Latina: el legado histórico y cultural; su modelo de integración regional, que pretende ser algo más que una zona de libre comercio; su modelo social y el propio interés de los países iberoamericanos de equilibrar sus acuerdos regionales con acuerdos extracontinentales.

Es evidente que el Viejo Continente no puede ignorar este proceso ya que la Unión Europea, con España a la cabeza, constituye el principal inversor en América Latina y, por tanto, en gran medida se verán alteradas las relaciones con la región en un futuro próximo. Por ello, la presidencia de la UE que asumió España en enero de 2002 brindó la oportunidad para acelerar estos acuerdos y fortalecer la cooperación en el ámbito macroeconómico por parte de la UE, sin dudas como queda demostrado tras las crisis financieras de los noventa y la actual situación de Argentina y Brasil, uno de los aspectos fundamentales para la estabilidad de la zona, así como para la integración económica y estabilidad monetaria.

## **EL ALCA. IMPLICACIONES PARA ESPAÑA**

El ALCA puede anticiparse al entrar en funcionamiento para el 2005 y golpear con fuerza al tratado de la UE-México, que comenzará su andadura en el 2007. Respecto al UE-Mercosur, todavía no hay negociaciones reales, aunque sí buenas intenciones, que pueden concretarse durante la próxima presidencia comunitaria de España (primer semestre del 2002). La segunda cumbre eurolatinoamericana de Madrid del próximo año pondrá sobre la mesa la disposición real de la Unión por mejorar las ofertas de EE.UU. al bloque latinoamericano. Para España, responsable de la tercera parte de las inversiones europeas en la región, el retraso de las negociaciones entre la UE y Mercosur beneficia a EE.UU. y Canadá en esa carrera y por extensión al propio ALCA.

Quien da primero da dos veces y EE.UU. conoce esta estrategia de anticipación, además hace bien, el territorio está por conquistar y sus movimientos demuestran su claridad de ideas, sus planes para “comerciar con América Latina”. Europa mira hacia otro lado, tal vez sumida en la ampliación hacia el Este, relegando otras oportunidades y EE.UU. que conoce estas prioridades, las aprovecha en su beneficio con América Latina.

Pero este accionar, de ninguna manera debe ser el caso de España, nuestro país tiene otras prioridades, otros intereses, otros planes que se ven concretados en las muy importantes inversiones realizadas en el continente, que le han situado durante dos años consecutivos (1999 y 2000) como primer inversor mundial en América Latina, sobrepasando al histórico líder: EE.UU.

Tiene, por consiguiente, España que realizar un esfuerzo diplomático ante la Unión Europea para acelerar el nivel de negociaciones, las prioridades, los planes de cooperación técnica y económica, en definitiva, para fortalecer la presencia institucional comunitaria que refuerce las posiciones empresariales europeas. Si nuestro país acierta a avanzar conjuntamente con sus socios comunitarios, podrá hacer frente a las primeras consecuencias del ALCA, que no son otras que la inmediata “hegemonía” americana en el comercio de la región, su presencia inversora y empresarial.

Pero si esto es predecible, igualmente lo es que las “empresas españolas” puedan verse en una tenaza formada por las empresas americanas-canadienses y también las propias comunitarias, que conociendo el importante papel que las empresas españolas tienen en los mercados latinoamericanos, decidan “hacerse” con ellas. Sencillamente, es una cuestión de “tesorería” y de tiempo.

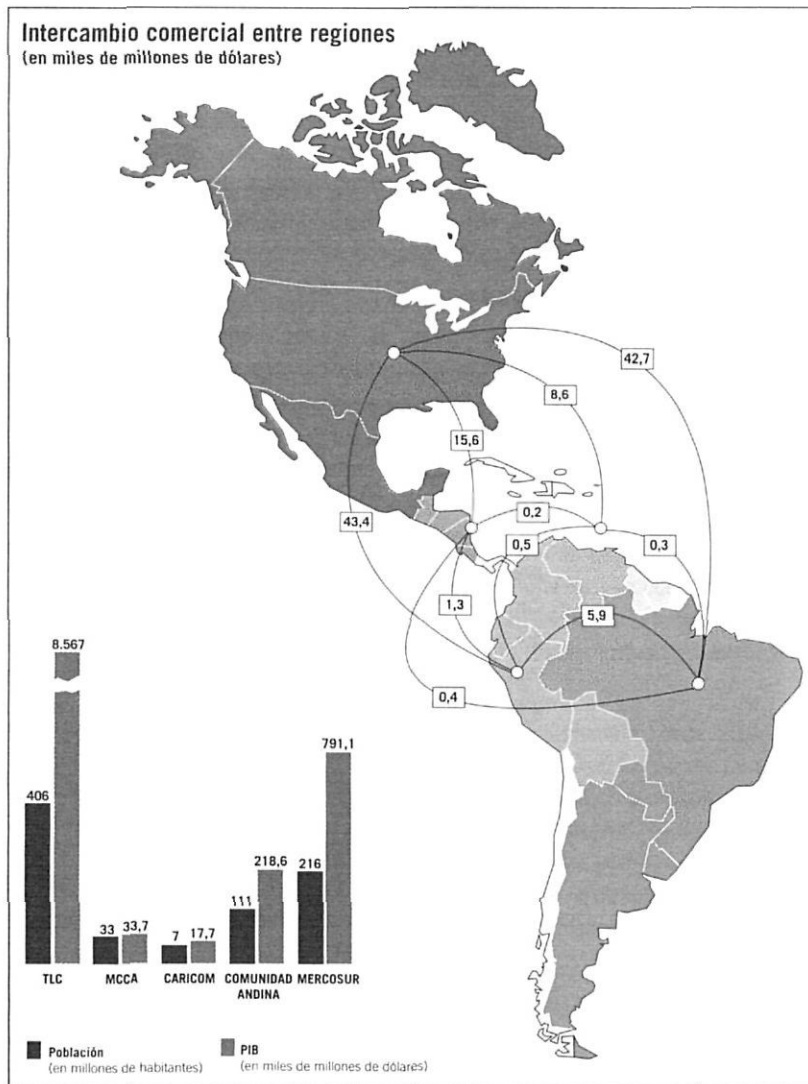
La economía es global, el juego es abierto, las posibilidades son múltiples, sólo falta ajustar las estrategias de expansión y esperar el momento adecuado. Nuestras empresas lo saben, por pasiva y por activa, en sus planes cuentan con estas posibilidades. Tengamos en cuenta que la expansión de nuestros bancos y empresas fue más defensiva que ofensiva: necesitaban crecer, robustecerse ante la instauración del Euro, del Mercado Único, pues los grandes grupos europeos tenían y tienen la capacidad financiera y de gestión para comprar las empresas

españolas. Queda la incógnita de si les han dejado hacer, por cierto, un magnífico e irreprochable trabajo, en un tiempo récord y con beneficios atractivos. Pero, ¿cuál será el siguiente paso?: fusiones amistosas, Opas hostiles, cruce de participaciones, todo ello conducente a lograr un tamaño aún mayor para hacer frente a los grandes grupos y corporaciones americanas. Pero serán estas uniones de igual a igual o simplemente se les pagará a las empresas españolas una “prima” por su buen trabajo y nuestras multinacionales, financieras, eléctricas, energéticas y de comunicaciones serán llanamente absorbidas.

Como podemos comprobar, las hipótesis que se ciñen ante nuestras posiciones son múltiples, el ALCA representa desde este punto de vista, una amenaza para nuestras más insignes empresas. Ahora bien, la moneda siempre tiene dos caras y nos queda por evaluar la otra: la cara positiva.

Esta versión optimista, propiciaría aún más las oportunidades de crecimiento y expansión internacional de las empresas españolas. Se trata de que el ALCA al entrar en funcionamiento hacia el 2005, otorga un plazo suficiente para que nuestras empresas afiancen aún más sus posiciones en los respectivos mercados latinoamericanos. Razón suficiente para que puedan constituir grandes grupos “euroamericanos”, conservando su liderazgo pero robusteciéndose en sus negocios e incluso viéndolos ampliados hacia otros sectores de la “nueva economía”. Entonces, las reglas comerciales y financieras del ALCA nos serán muy favorables pues las oportunidades no se ceñirían únicamente a la América Hispana, sino que se expandiría hacia el Norte, aplicándose el ALCA en toda su intensidad comercial: desde Alaska a Tierra del Fuego, ganando en tamaño, población e ingresos, especialmente esto último por parte del mercado de EE.UU., que está paulatinamente “hispanizándose” con mayor o menor intensidad según estados y ciudades (New York, Miami, Los Angeles, Houston...) siendo estos cambios culturales lo más favorable que nos puede suceder para facilitar la penetración de productos y servicios. Sean estas posibles situaciones las que entran en el tablero estratégico y sean recibidas por parte de nuestras empresas con la sabiduría que nos han demostrado.

Por último, debemos tener presente que el proceso de integración (en este caso el ALCA) implica algunos problemas que tienen que ver con la convergencia real de las economías ya que, en muchos casos, el impacto diferencial de los procesos de integración sobre los sectores económicos y las distintas regiones pueden posponer uno de los objetivos esenciales del proceso de integración: aumentar el nivel de vida de los ciudadanos miembros del bloque y mejorar, a través de los procesos de cohesión social, las disparidades existentes en los niveles de vida de la población. ●



## NOTAS

1. Enciclopedia de las Ciencias Sociales (1975). Vol. VII, pág. 549. Madrid.
2. TRELLEZ, C. (1924). La política exterior norteamericana de la postguerra, pág. 20. Valladolid.
3. Organización de Estados Americanos (1963), pág. 66, Madrid.
4. En este contexto, es importante mencionar el acuerdo de Rose Garden de 1991, que se firma tres meses después de la constitución

formal del Mercosur (Tratado de Asunción) y es el primero que se realiza con un tercer país (EE.UU.), bajo el formato "4 + 1". El objetivo del mismo, era constituir un foro de consultas recíprocas sobre liberalización comercial e identificación de oportunidades de inversión. En la agenda contenía una acción inmediata que consistía en cooperar para el éxito de la Ronda Uruguay.