

ALCA: PRINCIPALES MOTIVOS QUE ANTECEDIERON SU LANZAMIENTO

Fernando Ocampo Sánchez*

1. COMENTARIOS INTRODUCTORIOS

La integración económica regional ha sido un tópico de importancia en el Hemisferio Occidental por más de cuatro décadas. En la era posterior a la Segunda Guerra Mundial, y en parte estimulados por los hechos que se desarrollaban en Europa, los países Latinoamericanos y del Caribe (LAC) se vieron envueltos en distintos procesos de integración regional.

En los años 60, se inició en la región un movimiento de cooperación económica que trajo como consecuencia la firma de distintos acuerdos como la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, el Mercado Común Centroamericano (MCCA), el Pacto Andino y la Asociación Caribeña de Libre Comercio (CARIFTA). No obstante lo anterior, con escasas excepciones como el MCCA en los primeros años, muy poco resultó de estas iniciativas y las mismas tomaron un plano secundario en la década siguiente.

Durante los años 80, el impacto de la crisis de la deuda externa en América Latina y el Caribe centró la agenda hemisférica en asuntos financieros. Los temas de comercio e inversión fueron relegados, aunque es necesario reconocer que paralelamente al problema de la deuda, se alcanzaron importantes avances en el área comercial. Para esa época, la mayoría de los países adoptó políticas de mercado con una fuerte orientación hacia la exportación y las ideas de sustitución de importaciones, planeamiento estatal y comercio controlado como ejes de desarrollo, fueron rápidamente superadas.

Para los inicios de esta década, prácticamente todos los países del área habían conseguido progresos sustanciales y las tendencias de liberalización del comercio, desregulación y privatización comenzaban a influenciar la política económica. Debido en mucho a estas nuevas circunstancias, los acuerdos de integración y cooperación económica revivieron, gracias también a la influencia de los eventos que acontecían en la esfera global.

Esta corriente mundial, en la cual sobresalían entre otros hechos la inminente creación de un Mercado Unico en Europa, el importante crecimiento del comercio entre Japón y el Sudeste Asiático y el fin de la Guerra Fría provocaron un cambio importante en la agenda política de los Estados Unidos. Los asuntos hemisféricos se convirtieron en un objetivo fundamental en Washington y el camino hacia una nueva articulación de regionalismo en América comenzó a trazarse. La iniciativa para la Cuenca del Caribe, el Acuerdo de Libre Comercio con Canadá, la negociación del NAFTA, y la iniciativa para las Américas constituyeron pasos importantes en la nueva estrategia regional de los Estados Unidos.

En Junio de 1990 el Presidente George Bush anuncia la Iniciativa para las Américas como una propuesta para reforzar las reformas económicas alcanzadas en los países de la región mediante una expansión entre el comercio y la inversión, y el facilitamiento de los problemas de la deuda. Una lista de condiciones fueron establecidas, entre las que resaltaban la capacidad de asumir compromisos serios y duraderos, un ambiente macroeconómico estable, políticas de libre mercado y un progreso en la consecución de regímenes de apertura comercial. En el mediano plazo, el objetivo primordial lo constituía la disminución de la carga de la deuda; en el largo, se buscaba el establecimiento de una zona de libre comercio desde Alaska hasta la Tierra del Fuego.

Esta nueva propuesta hemisférica fue recibida con mucho entusiasmo por los países y rápidamente la reforma económica se convirtió en la punta de lanza de este nuevo marco regional. Con la Iniciativa para las Américas en el tapete, la integración económica sufrió un impulso determinante, ya que por un lado se percibía que los Estados Unidos preferirían negociar con grupos de países en lugar de establecer negociaciones individuales y por el otro, que sería más efectivo lograr acuerdos por medio de grupos regionales.

En diciembre de 1994, en la llamada Cumbre de las Américas o Cumbre de Miami, la idea de un Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA) fue oficialmente lanzada por los Jefes de Estado de 34 países

del Hemisferio Occidental, los cuales resolvieron iniciar inmediatamente la construcción de una zona de libre comercio. Adicionalmente, los mandatarios acordaron que las negociaciones del ALCA debían concluir no más allá del año 2005 y que para finales de este siglo debían alcanzarse resultados concretos en la búsqueda de este objetivo.

Un vistazo a la Declaración de Miami permite mencionar algunos de los argumentos señalados en ese momento para promover la creación de esta zona de libre comercio hemisférica. Por una parte, se afirma que la eliminación de obstáculos al comercio de bienes y servicios entre los países traerá como resultado un crecimiento económico que redundará en una mayor prosperidad de los países; y por otra, se reconoce que el libre comercio y la integración económica son factores fundamentales para elevar el nivel de vida, mejorar las condiciones laborales de la gente y asegurar una mejor protección del medio ambiente.

Doctrinariamente, se señala que los efectos y resultados de una zona de libre comercio, dependen de tres factores íntimamente relacionados: las razones originales que motivaron el lanzamiento de la iniciativa, la forma que el acuerdo toma, y la manera en que este se transforma con el paso del tiempo (Blackhurst y Henderson, 1992). El objetivo principal de este estudio, es el análisis del primero de estos factores: el desarrollo de las motivaciones iniciales del ALCA.

Jeffrey Schott señala que a un nivel básico existen una serie de objetivos comunes en las distintas manifestaciones de regionalismo, entre ellos: promover el bienestar de las personas a través del ingreso y la eficiencia, aumentar la capacidad de negociación con terceros y lograr un incremento en la cooperación regional (Schott, 1991). Adicionalmente, existe un conjunto de motivaciones políticas que resultan determinantes a la hora de elegir socios comerciales (Bhagwati, 1992). De acuerdo con las manifestaciones doctrinarias anteriores, a continuación se analizarán algunas de las principales razones que fundamentan la iniciativa del ALCA: el contexto comercial en las Américas, la racionalidad económica de la iniciativa, el cambio en la política de los Estados Unidos para la región y el "efecto seguro" que el acuerdo representa para los países de América Latina y el Caribe.

2. EL CONTEXTO COMERCIAL EN LAS AMERICAS

Las nuevas circunstancias comerciales presentes en la región desde principios de los años noventa, jugaron un papel preponderante en la decisión de construir una zona de libre comercio en el hemisferio. Dos situaciones sobresalen dentro de este proceso de acercamiento entre los países vecinos; por un lado, se implementaron una serie de reformas económicas de manera unilateral por cada uno de los países; y por el otro, los gobiernos autoritarios que caracterizaban la región en las décadas anteriores fueron reemplazados por gobiernos democráticos, ocasionando mayor homogeneidad política y facilitando los esquemas integracionistas.

En el momento de la Cumbre de Miami, 34 de los 35 gobiernos del hemisferio habían llegado al poder mediante elecciones democráticas. Por primera vez en muchos años, prevalecía en la región una estructura democrática que representaba el soporte fundamental en el contexto regional. Esta nueva era de reformas políticas y democráticas en el hemisferio constituía un elemento de importancia no sólo para los países latinoamericanos y del Caribe, sino también para los Estados Unidos debido a que el éxito o fracaso de estas nuevas formas de gobierno afectaban las futuras relaciones entre los países.

En este sentido, el ALCA representa un camino idóneo para reforzar las nacientes democracias en América y apoyar el imperativo de apertura de las naciones a la economía mundial. Pareciera claro que la iniciativa de una zona de libre comercio no hubiera sido lanzada en la región sin los avances conseguidos en el dramático camino de la reforma económica y política.

En este sentido, el proceso de liberalización comercial de manera unilateral por parte de los países modificó el ambiente en el cual las iniciativas regionales se desarrollaban en el pasado. Anteriormente, las posibilidades de lograr acuerdos económicos entre los países habían sido perjudicadas por la existencia de diversas barreras fronterizas, sin embargo, esta serie de ajustes en materia de liberalización de mercados produjo avances fundamentales en una amplia gama de áreas (Bouzas, 1992).

Desde la Cumbre de Miami, los avances han sido aún más profundos. En este sentido, los ministros encargados del comercio del hemisferio en las distintas Cumbres Ministeriales han manifestado que el

progreso se refleja en un incremento en la extensión y profundidad de los diversos acuerdos existentes; la implementación de los resultados de Ronda Uruguay, la negociación de nuevos acuerdos bilaterales a nivel subregional, y las medidas de liberalización comercial autónomas adoptadas individualmente por los países.

Estos avances hacia la formación de una zona de libre comercio han sido el objeto de una gran cantidad de estudios. Uno de ellos, elaborado por Gary Hufbauer y Jeffrey Shott desarrolla un "readiness criteria" mediante el cual los autores miden el grado de preparación de cada país en el hemisferio para asumir y mantener las diferentes obligaciones que un acuerdo comercial de esta naturaleza conlleva (Hufbauer y Schott, 1994). Esta metodología analiza no solamente los aspectos económicos, sino también el grado en el que las reformas democráticas se han llevado a cabo en los últimos años. Los indicadores del estudio son: estabilidad de precios, disciplina fiscal, deuda externa, estabilidad del tipo de cambio, políticas de mercado, dependencia de aranceles y democracia. Aun cuando este tipo de análisis puedan presentar una serie de problemas en relación con la efectividad, discrecionalidad y tecnicismo del mismo (Gitli, 1995), lo cierto es que ellos constituyen un importante esfuerzo mediante el cual se demuestra que como resultado de las distintas medidas políticas y económicas adoptadas por los países de la región, se han acortado las distancias en el grado de preparación entre ellos.

La relevancia de este tipo de análisis radica en la necesidad de integrar factores económicos y sociales en un análisis contextual que permita explicar los motivos de la cooperación entre países. No hay duda acerca de la importancia del contexto en el cual la iniciativa del ALCA se desarrolla.

3. RACIONALIDAD ECONOMICA DEL ALCA

La posibilidad de conseguir ganancias económicas constituye uno de los principales incentivos para ingresar en un acuerdo regional. El fundamento económico del ALCA descansa en la idea de que los acuerdos regionales pueden alcanzar resultados más rápidos que la liberalización unilateral o multilateral. La experiencia ha demostrado que la liberalización unilateral tiene sus límites en la medida en que muchas veces los países no pueden llevar sus reformas más allá debido a las presiones que ejercen los distintos grupos de interés. A nivel multilateral, se presenta la situación de que las negociaciones en la OMC han presentado siempre el "problema convoy 1/" y los acuerdos regionales han constituido instrumentos más rápidos y más profundos que las iniciativas globales (Hufbauer y Schott, 1994).

Como consecuencia de esta serie de reformas el comercio intra-hemisférico ha crecido considerablemente en los últimos años. Entre 1990 y 1994, el comercio entre las regiones de las Américas se duplicó. En 1994, el intercambio recíproco alcanzó un 22% del total de las exportaciones de bienes, capturando cerca de dos tercios del incremento en las exportaciones para ese período (French Davis, 1995). Esta tendencia hacia el incremento en el intercambio comercial entre los distintos esquemas de integración se ha mantenido en los últimos dos años. La tabla siguiente muestra el porcentaje de cambio en las exportaciones intra-regionales, incluyendo NAFTA, entre 1995 y 1996, comparado con el incremento en las exportaciones regionales hacia el resto del mundo.

Tabla # 1
EXPORTACIONES INTRA-HEMISFERICAS POR GRUPO REGIONAL
PORCENTAJE DE CAMBIO DESDE 1995 A 1996

Destino	GRUPOS REGIONALES				
	MERCOSUR	C.ANDINA	NAFTA	MCCA	CARICOM
MERCOSUR	12.2	0.3	6.8	-2.9	N/A
C. ANDINA	-8.5	-0.6	-0.7	5.3	N/A
NAFTA	9.7	19.5	10.0	12.6	N/A
MCCA	-13.9	10.7	5.1	4.6	N/A
CARICOM	-4.8	5.0	5.9	46.8	N/A
América	8.4	13.6	9.3	10.4	N/A
Total Mundial	6.6	10.3	7.4	5.7	N/A

* Representa el cambio en los datos parciales de 1996 con respecto al mismo período del año anterior.
Fuente: DAIANTAL IDE-Statistics and Quantitative Analysis Unit of the Integration and Regional Programming Department. Estimados basados en datos disponibles al 11/23/96

En efecto, el cuadro muestra como las exportaciones intra-hemisféricas han crecido más aceleradamente que hacia el resto del mundo. Los países Andinos muestran el mayor aumento con importantes incrementos en sus ventas, especialmente hacia NAFTA y en un menor nivel a la comunidad centroamericana. El MERCOSUR y el Mercado Común Centroamericano, también presentan un porcentaje de aumento positivo en sus exportaciones hacia los países del norte. Cada grupo subregional, excepto los países andinos por un pequeño margen, presentan incrementos entre el 4.6% y 12.2% en el comercio entre ellos. Estos datos muestran la importancia del mercado hemisférico para todos los países de la región. La tabla siguiente muestra que para cada grupo regional, casi la mitad de sus exportaciones son dirigidas a algún país de las Américas.

Tabla #2
EXPORTACIONES INTRA-HEMISFERICAS POR GRUPO REGIONAL
MILLONES DE DOLARES

Destino	GRUPOS REGIONALES				
	MERCOSUR	C. ANDINA	NAFTA	MCCA	CARICOM
América	35,896	30,001	492,727	4,933	N/A
Total Mundial	75,068	42,963	920,430	7,661	N/A

Fuente: DAIANTAL IDE-Statistics and Quantitative Analysis Unit of the Integration and Regional Programming Department. Estimados basados en datos disponibles al 11/23/96.

Como puede observarse en los datos anteriores, para fines de 1996, las exportaciones intra-regionales, excluyendo CARICOM, rondaban los 563,557 millones de dólares, más del 50% del total exportado por los países del hemisferio.

Tomando en consideración esta tendencia en el incremento de las exportaciones, el ALCA representa el camino apropiado para mejorar las relaciones comerciales en el área. Adicionalmente, una zona de libre comercio puede ser más influyente en términos de impacto en el flujo comercial que el ciclo previo de esfuerzos de integración llevado a cabo en la región.

Paralelamente, se realizaron algunas proyecciones en relación con el potencial de esta zona de libre comercio. Hufbauer y Schott señalaron que este proceso de integración produciría una expansión comercial en dos vías entre los Estados Unidos y los países de Latinoamérica y el Caribe. Las exportaciones de USA hacia los países de Latinoamérica y el Caribe se incrementarían en más de \$36 billones para el año 2002, produciéndose un aumento del 51%. En relación con las importaciones, en el mismo período se produciría un aumento del 41%. Adicionalmente, preveían la creación de más de 60.000 puestos de trabajo solamente en los Estados Unidos. En el caso de los países latinoamericanos y caribeños se obtendrían también importantes beneficios. El problema del déficit en la balanza comercial

sería fácilmente financiado debido a que una zona de libre comercio facilitaría el flujo de capitales hacia la región. Asumiendo que el ALCA hubiera iniciado en el año 1990, los autores calculaban que para el año 2002 se hubiera producido un incremento en las exportaciones de \$87 billones y en las importaciones de \$104 billones, un aumento de 42% y 51% respectivamente. Además, proyectaron un flujo de más de \$60 billones adicional en inversión extranjera directa como resultado del acuerdo hemisférico. De esta forma, este incremento en el comercio podría generar un aumento en el PIB cercano a los \$273 billones, alrededor de un 18%, representando un incremento de cerca \$525 en el ingreso per cápita (Hufabauer y Schott, 1992).

Como puede observarse, la posibilidad de obtener ganancias sustanciales a través de una zona de libre comercio constituye una de las razones primordiales en la motivación de los países de la región. Existe un consenso entre los principales actores del hemisferio, en el sentido de que el ALCA traerá importantes beneficios para los países de América. El nuevo proceso de integración regional, ha producido resultados positivos desde los inicios de los años 90. El comercio intra-regional ha crecido y existe una tendencia a continuar con este aumento en la medida en que los esfuerzos regionales se van consolidando.

4. LA NUEVA POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS PARA LAS AMERICAS

El cambio de los Estados Unidos en su posición con relación a las ideas regionales constituye un elemento fundamental en la construcción del ALCA. El liderazgo de este país y la importancia de su mercado para la estructura comercial del hemisferio representan una de las principales fuerzas empujando este objetivo.

En años recientes, una de las preocupaciones de los gobiernos de LAC era la falta de iniciativas comerciales hemisféricas concretas por parte de los Estados Unidos. Mucho países manifestaron su deseo de incrementar los lazos comerciales con este país, sin embargo, se reconocía que era este, como la mayor fuerza económica de la región, quien debía llevar la iniciativa en el proceso de integración económica (Hakim y Shifter, 1995).

La Declaración de Miami y el acuerdo de construir una zona de libre comercio para el año 2005 fue recibida por los países latinoamericanos y caribeños como un acontecimiento de cambio en las relaciones comerciales hemisféricas, especialmente, en relación con la política comercial de los Estados Unidos hacia el resto de los países. Se realizaron algunos cuestionamientos en la región, especialmente referidos a los verdaderos motivos de este cambio y tomando en consideración que la mayoría de sus exportaciones estaban cubiertas por el NAFTA. Sin embargo, existen algunas hipótesis que explican este interés de los EE.UU. hacia la integración comercial en las Américas.

Primero, esta iniciativa constituye una respuesta efectiva a las estrategias regionales en Europa y el Sudeste Asiático, en una era en la que existe una marcada tendencia de la economía mundial a dividirse en tres grandes bloques. Las relaciones económicas a nivel internacional han evolucionado hacia la formación de estos bloques regionales, lo cual ha influenciado las relaciones en el Continente Americano. De la misma forma como el comercio europeo es dominado por los países de la Unión Europea y el comercio asiático es dominado por Japón, EE.UU. constituye el principal exportador en las Américas.

Este cambio político es el resultado de una nueva era de interdependencia en el Hemisferio Occidental, en donde la importancia estratégica de algunos países para los Estados Unidos se ha incrementado; especialmente en la esfera económica en donde se percibe cierta vulnerabilidad hacia los cambios que ocurren en otras potencias económicas emergentes (Grugel, 1996).

Adicionalmente, la idea de crear una Area de Libre Comercio América del Sur (SAFTA), lanzada por Brasil en octubre de 1993, constituía un importante elemento a considerar en la elaboración de la política regional estadounidense y su deseo de expandir su influencia sobre NAFTA a través del Hemisferio. El SAFTA buscaba para el año 2005 liberalizar el comercio de más del 80% de los bienes intercambiados en la región, un mercado demasiado grande para ser ignorado por los EE.UU. Esta idea produjo una presión importante en este país para materializar la Iniciativa para las Américas, el ALCA le garantizaba un papel preponderante en los esfuerzos de integración regional y una posición mucho más confortable que la que hubiera tenido con una zona comercial que abarcara solamente la parte sur del hemisferio.

Segundo, EE.UU. es el principal exportador de bienes y servicios hacia América Latina y el Caribe. Un área de libre comercio hemisférica conlleva la posibilidad de que sus exportaciones tengan acceso privilegiado en el mercado regional, el cual ha mostrado un importante crecimiento y una sólida preferencia por los productos norteamericanos.

En la década de los 90, los países latinoamericanos y caribeños se han convertido en el mercado regional de más rápido crecimiento para los productos de EE.UU., representando un sexto del incremento total en sus exportaciones. En los años 70, cuando el PIB en LAC crecía alrededor de 4.5% anual, las exportaciones estadounidenses a la región crecieron en un 400%. En la década posterior, el crecimiento del PIB en el resto de países del hemisferio se estancó, provocando que las exportaciones de los Estados Unidos crecieran sólo en un 50%; lo cual, tomando en consideración la inflación, reflejaba que no se había producido ningún crecimiento en términos reales durante esta década. En la actualidad, con el nuevo crecimiento de las economías de la región, el libre comercio en el hemisferio resulta atractivo una vez más (Weintraub, 1993).

Como tercer argumento, un acuerdo de libre comercio presenta la posibilidad de obtener acuerdos y concesiones recíprocas. Esta situación posibilita el hecho de alcanzar mejores resultados en otras áreas y aplacar las presiones domésticas. Con el ALCA se buscará la armonización de un número considerable de reglas, lo cual constituye un camino para lograr mejores resultados y estándares en ciertos campos problemáticos. Los Estados Unidos tendrán la posibilidad de incluir en la agenda regional áreas que no han sido con mayo amplitud a nivel multilateral como medio ambiente y derechos laborales. A nivel regional, es más factible el establecer formas de cooperación económica mucho más profundas que a nivel global.

En el cuarto lugar, debe mencionarse que el ALCA sienta las bases para lograr un acercamiento mayor en las relaciones diplomáticas y en la cooperación entre los países de la región. Es un hecho que la expansión comercial entre las naciones contribuye al mejoramiento de las relaciones políticas y disminuye los problemas que de ellas puedan derivarse. Debido a ello, una zona de libre comercio produciría un crecimiento en la cooperación entre los países y desarrollaría un elemento fundamental para asegurar la cooperación en temas de importancia para los EE.UU. como derechos humanos, drogas, lavado de dinero, migraciones, etc. Los 34 países firmantes de la Declaración de Miami, representan una fuerza política considerable en cualquier foro mundial, que podría traducirse en un caudal de votos importantes y en un apoyo significativo en cualquier negociación a nivel global.

A manera de síntesis, la nueva actitud asumida por los Estados Unidos hacia la región, encuentra su fundamento en una serie de expectativas que el gobierno de ese país tiene depositadas en la construcción del ALCA.

5. EL "EFECTO SEGURO"

La integración económica y la creación de una zona de libre comercio es entendida como un proceso difícil y complejo, particularmente, por las profundas diferencias en los niveles de desarrollo existentes en los países de la región. Con base en ello, algunos mantienen que el ALCA representará ganancias mínimas y un doloroso ajuste para las economías más pequeñas, especialmente para aquellas que gozan de los beneficios de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe; debido a que los aranceles de ingreso para el mercado norteamericano son de por sí ya bajos, y los sectores con barreras significativas serían liberalizados de manera lenta.

Esta corriente considera que dada las condiciones del Sistema Generalizado de Preferencias, la ganancia para los países más pequeños será ínfima y el costo de los ajustes demasiado alto. Una zona de libre comercio con los Estados Unidos implica una mayor apertura de los mercados domésticos y la adopción inmediata de medidas impopulares en busca de beneficios a largo plazo. En un tiempo corto, se incrementarán las exportaciones de los EE.UU. a los demás países de la región y se producirá un aumento en el déficit en la balanza comercial de muchos de estos países. Por otra parte, los ajustes en áreas como propiedad intelectual, derechos laborales y medio ambiente implican un costo que no todos los países están en capacidad de asumir (Panagariya, 1996; Naim, 1994; y Reynolds, 1994).

No obstante ello, otros consideran que para los países de América Latina y el Caribe la importancia de una zona de libre comercio radica en los flujos de inversión extranjera directa que pueda recibir y en la

necesidad de prevenir el hecho de quedar fuera de un bloque económico a nivel hemisférico. El ALCA traerá importantes beneficios para los miembros signatarios como el acceso a mercados más grandes con posibilidades menores de que se le deniegue dicho acceso por medio de medidas proteccionistas.

Estos acuerdos regionales son atractivos para los pequeños países como un instrumento para asegurar un acceso futuro a estos mercados. En años recientes los países LAC han mostrado su preocupación por el creciente proteccionismo y adopción de sanciones unilaterales por parte de los EE.UU., el principal destino de las exportaciones de la región. Un área de libre comercio representa un seguro contra el proteccionismo y un camino para garantizar el acceso al mercado de los Estados Unidos. El establecimiento de reglas claras y un procedimiento de solución de controversias disminuirán la utilización de acciones unilaterales que afecten a las economías más pequeñas.

Este sentimiento de seguridad lleva implícito un sentido de durabilidad que los programas de ayuda extranjera no pueden proveer. Para el resto de países de la región es claro que EE.UU. han dejado de lado los programas mediante el cual se transferían recursos y que caracterizaban la década de los 80 (Weintraub, 1993). El lanzamiento del ALCA conlleva la posibilidad de obtener beneficios mediante el comercio regional en lugar de la dependencia que ocasionaba la ayuda financiera de la década anterior. En la actualidad, la mayoría de los países están preparados para garantizar el libre acceso de los productos estadounidenses a sus mercados a cambio de un trato similar para sus exportaciones.

Con la creación del NAFTA el sentimiento en los países del Caribe y América Latina fue que el mismo traería graves consecuencias para sus exportaciones, debido a los inevitables efectos de desviación de comercio e inversión. Ello produjo una serie de presiones para expandir los beneficios de este acuerdo y lograr el mayor bloque comercial del mundo.

Gran parte de los países en la región tomaron los diferentes esquemas de integración como medios para una eventual incorporación al NAFTA en lugar de cómo fines en sí mismos. Con la excepción del MERCOSUR, los países del Mercado Común Centroamericano y el CARICOM tomaron la posibilidad de acceder a mercados más grandes como una forma de prosperar económicamente. Lo mismo puede ser argumentado en el caso de países más grandes en la Comunidad Andina, como Colombia y Venezuela, los cuales han demostrado mayor interés en exportar a Norteamérica que a otros países de la comunidad. Esta situación es diferente en MERCOSUR, en donde Brasil, la mayor economía del Cono Sur, todavía se ve a sí mismo como un competidor de los EE.UU., y manifiesta su interés en una mayor integración comercial bajo su propio liderazgo en lugar del de los EE.UU. (Kaufman Purcell y Simon, 1995).

Adicionalmente, los pasos concretos de los países más pequeños hacia una integración comercial con los EE.UU. y Canadá conforman un mecanismo de fundamental importancia para restaurar la confianza y atraer inversión extranjera (Lawrence, 1995). El ingreso de estos países al ALCA producirá una serie de externalidades positivas como el mejoramiento de la imagen del país en el resto del mundo y la posibilidad de obtener mejores condiciones de acceso en terceros países. Después de los problemas económicos y políticos enfrentados por la mayoría de los países en el hemisferio, existe la necesidad de restaurar la confianza de los inversores en la región como elemento fundamental en el crecimiento y recuperación económica de estos países.

Las naciones que han adoptado una estrategia orientada hacia las exportaciones y que dependen de los flujos de inversión extranjera que puedan recibir, no pueden correr el riesgo de quedar fuera de una alianza económica con grandes mercados industrializados. En la competencia internacional por la búsqueda de capital, acceso a mercados y tecnología, países que formen parte de estas alianzas tendrán una clara ventaja competitiva sobre aquellos que no lo son (Naim, 1994).

Otra ramificación de este "efecto seguro" se encuentra en la necesidad de consolidar las medidas adoptadas en los últimos años. La mayoría de estos países ha implementado unilateralmente una serie de reformas económicas y la creación de una zona de libre comercio representa un instrumento importante para reducir el riesgo de que las presiones políticas de los intervencionistas domésticos puedan en el futuro desviar el proceso de reforma.

En síntesis, los países del Hemisferio Occidental tienen su propio interés particular en coordinar sus políticas comerciales con el resto. En el caso de la mayoría de los países LAC, la creación de un área de libre comercio en el hemisferio es percibida como una forma de asegurar el acceso al mercado más

importante de la región. Esta iniciativa representa un seguro para aumentar la confianza de los inversionistas, obtener mejores relaciones diplomáticas con los EE.UU. y con los otros países, y lograr condiciones favorables de acceso en el mercado más grande del mundo.

6. CONSIDERACIONES FINALES

Casi tres años han transcurrido desde que los principales líderes de las Américas adoptaron como objetivo la creación de una zona de libre comercio desde el norte de Canadá hasta el sur del Chile. Importantes resultados se han conseguido y el paso hacia la consecución de este fin sigue avanzando. Hoy en día la atención se centra no ya en si es conveniente la creación del ALCA o no, sino más bien en la forma en que el acuerdo será negociado.

Es claro que los países de las Américas participan en este proceso debido a un interés particular en la coordinación de políticas con el resto de la región. Actualmente existe un claro sentido de comunidad en las relaciones hemisféricas, en las que no solamente se ha puesto énfasis en lograr mayores y más profundos lazos de integración económica, sino también se desarrolla un nuevo deseo de asumir acciones colectivas en la búsqueda de alcanzar mejores resultados en otras áreas de interés, como drogas, derechos humanos, lavado de dinero, etc.

Esta nueva corriente regional de cooperación internacional es el resultado de una serie de factores, los cuales en conjunto constituyen los cimientos sobre los que descansa la iniciativa. Un Area de Libre Comercio de las Américas consistente con la OMC, garantiza una nueva forma de regionalismo en el hemisferio, en el que sobresalen las tendencias al libre comercio en lugar de las ideas proteccionistas del pasado.

_____ Citas y Notas _____

* Abogado, Especialista en Comercio Internacional

1/ El "problema convoy" implica que el avance en las negociaciones se desarrolla al paso del país que va más lentamente.

BIBLIOGRAFIA

Anderson, Kym y Richard Blackhurst. 1993. "Introduction and Summary".

En Anderson, Kym and Richard Blakhurst. Regional Integration and the
Global Trading System. Exeter: Harvester Wheatsheaf.

Bhagwati, Jagdish. 1992. "Regionalism and Multilateralism: An Overview".

Documento presentado en una Conferencia en el Banco Mundial sobre

"New Dimensions in Regionalism", Abril 2 - 3, 1992. Washington D.C.

Blackhurst, Richard y David Henderson. 1993. "Regional Integration Agreements, World Integration and the GATT". En Anderson, Kym and Richard Blakhurst. *Regional Integration and the Global Trading System*. Exeter: Harvester Wheatsheaf.

Bouzas, Roberto. 1992. "U.S.-Latin America Trade Relations: Issues in the 1980's and Prospects for the 1990's". En Hartlyn, Jonathan, Lars Shultz y Augusto Varas. *The United States and Latin America in the 1990's*. The United States: University of North Carolina Press.

De Melo, Jaime y Arvind Panagariya. 1993. *New Dimensions in Regional Integration*. Cambridge: Cambridge University Press.

French Davis, Ricardo. 1995. "Trends in Regional Cooperation in Latin America and the Caribbean: The Crucial Role of Intra-Regional Trade". En Jan Joost Teunissen, ed. *Regionalism and The Global Economy. The Case of Latin America and the Caribbean*. The Hague: Fondad.

Gibb, Richard. 1994. "Regionalism in the World Economy". En Gibb, Richard and Wieslaw Michalak, eds. 1994. *Continental Trading Blocs: the Growth of Regionalism in the World Economy*. England: John Wiley & Sons Ltd.

Gitli, Eduardo. 1995. "Centroamérica ante el Proceso de Integración Hemisférica". Documento Elaborado para la IV Sesión Plenaria de la CCDCA.

Grugel, Jean. 1996. "Latin America and the Remaking of the Americas". En Andrew Gamble and Anthony Payne, eds. *Regionalism & World Order*. London: Macmillan Press Ltd.

Hakim, Peter. 1993. "Western Hemisphere Free Trade: Why should Latin America Be Interested?" ". En *The Annals of the American Academy*. Vol. 526. Marzo, 1993.

Hakim, Peter y Michael Shifter. 1995. "United-States - Latin America

Relations: To the Summit and Beyond", en Current History, vol. 94, No. 589.

Hufbauer, Gary Clyde y Jeffrey J. Schott. 1992. "Free Trade Areas, the Enterprise for the Americas Initiative, and the Multilateral Trade System ". En Strategic options for Latin America in the 1990's. Paris: OECD & IDB.

Hufbauer, Gary Clyde y Jeffrey J. Schott. 1994. Western Hemisphere Economic Integration. Washington DC: Institute for International Economics.

Kaufman Purcell , Susan y Francoise Simon. 1995. "The Impact of Regional Integration on European - Latin American Relations". En Kaufman Purcell, Susan and Francoise Simon, eds. Europe and Latin America in the World Economy. Colorado: Lynne Rienner Publishers, Inc.

Lawrence, Robert Z. 1995. "Emerging Regional Arrangements: Building Blocs or Stumbling Blocs?". En Frieden, Jeffrey A. and David A. Lake. International Political Economy: Perspectives on Global Power and Wealth. New York: Routledge.

Naim, Moises. 1994. "Toward Free Trade in the Americas: Building Blocks, Stumbling Blocks and Entry Fees". En Sidney Weintraub, ed. Integrating the Americas: Shaping Future Trade Policy. New Brunswick: Transaction Publishers.

Panagariya, Arvind. 1996. "The Free Trade Area of the Americas: Good for Latin America?" En The World Economy. Vol. 19, No. 5. Setiembre, 1996.

Reynold, Alan. 1994. "Economic Benefits of NAFTA and Hemispheric Integration (I)". En Richard Starr, ed. Hemispheric Trade and Economic Integration after NAFTA. Vancouver: Fraser Institute.

Schott, Jeffrey y Gary Clyde Hufbauer. 1992. "Free Trade Areas, the

Enterprise for the American Initiative and the Multilateral Trading System". En Colin I. Bradford Jr. Strategic Options for Latin America in the 1990's. Paris: OECD - IDB.

Weintraub, Sidney. 1993. "Western hemisphere Free Trade: Probability or Pipe Dream". En The Annals of the American Academy. Vol. 526. Marzo, 1993.

Wonnacott, Paul y Mark Lutz. 1989. "Is there a case for Free Trade Areas". En Jeffrey J. Schott. Free Trade Areas and U.S. Trade Policy. Washington DC: Institute for International Economics.

Wonnacott, Ronald J. "Trade and Investment in a Hub-and-Spoke System Versus a Free Trade Area", en The World Economy, 19:3.