

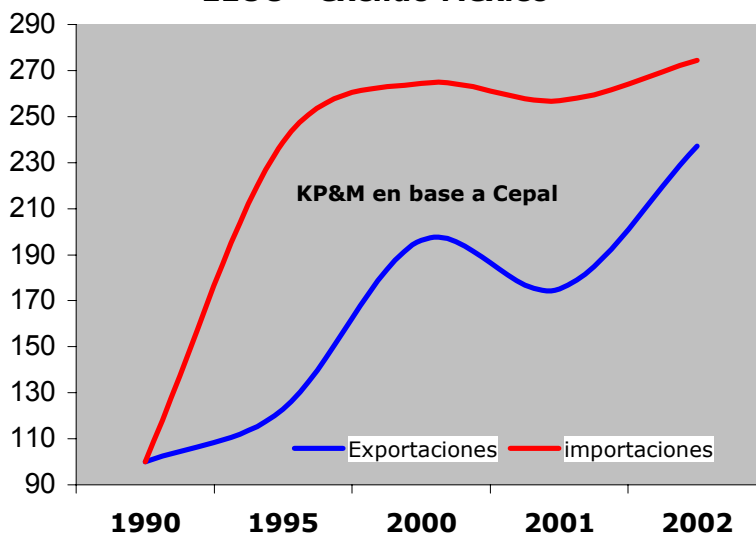
Las relaciones externas según Washington

Es común que escuchar que los países más beneficiados con el ingreso al ALCA serían los latinoamericanos pobres. Ellos son quienes hoy pagan altos precios por sus alimentos, bienes y servicios básicos gracias a la frecuente alianza de políticos, productores y sindicatos locales para mantener tanto las trabas a las inversiones extranjeras, como los altos aranceles, cuotas y prohibiciones de importación. Los latinoamericanos ricos siempre podrán viajar a Estados Unidos y comprar barato.

EEUU juega siempre el mismo juego. Los números expuestos en el cuadro arriba mostrado marcan su forma de negociación. De los 1.64 billones de dólares que el TLCAN (NAFTA en ingles) importa, el 72.9%, es decir U\$S 1.202 billones corresponden a Estados Unidos

Esta seducción de un mercado de características imponentes, parecería ser el mecanismo capaz de eclipsar cualquier entendimiento de algunos países latinoamericanos. Pero la realidad marca que el ingreso al ALCA no necesariamente traerá un boom de las exportaciones latinoamericanas. Desde 1990 a 2001 las exportaciones de AL hacia EEUU aumentaron un 75.% mientras que EEUU en el mismo periodo incremento sus exportaciones a LA un 157% (excluido México).

Indice exp-imp LA 1990 = 100 con EEUU - excluido México



En el gráfico fue incluido el año 2002 que marca el preponderante aumento de las exportaciones LA después de las devaluaciones de los más importantes exportadores a EEUU, aumentando éstas un 35% entre 2001 y 2002 mientras que las importaciones americanas a LA sólo lo hicieron en 6.75%. Por eso fue tomado como relevante el período, 1990 - 2001 mucho más extenso y homogéneo.

Como se ve, el mercado es majestuoso pero su importancia juega varios roles que permiten a EEUU utilizar otro tipo de estrategia negociadora. La mayoría de los medios

de comunicación expone sólo la importancia de reducción o eliminación de los niveles arancelarios que se negocian en todo acuerdo de libre comercio. Pero los países de ALyC se deberán enfrentar en las negociaciones del ALCA al más sofisticado sistema arancelario que existe en el mundo, como lo es el de Estados Unidos.

Sí bien los aranceles son significativos, el problema no radica tanto en su eliminación ya que para el año 2001 cerca del 80% de los productos latinoamericanos y caribeños no pagaban derechos en los Estados Unidos. Lo más importante son las medidas no arancelarias o picos arancelarios.

Se considera que existen dos tipos de aranceles: los ad valorem y los específicos. Los primeros son calculados como un porcentaje del precio del bien importado, mientras que los segundos se aplican por unidad del bien importado. Pero existe una variedad notable de barreras arancelarias y no arancelarias que también juegan un papel importante, dentro de los que se encuentran los picos arancelarios¹.

Según un estudio realizado por la UNTAD, a partir de las rondas de negociaciones del GATT (ahora OMC) los aranceles a las importaciones de los países desarrollados fueron disminuyendo y comenzaron a ganar importancia las barreras no arancelarias. De acuerdo al relevamiento realizado, la UE tenía para el 1999 unos 16.007 diferentes tipos de barreras a la entrada, mientras que TLCAN 18.271.

Es decir que tanto los picos arancelarios como los aranceles escalonados (el arancel es 0 en productos básicos y aumenta a medida que el producto es procesado) así como los accesos preferenciales a los mercados, son los mayores atractivos americanos para seducir a sus socios. Sin embargo, un ejemplo bastará para entender que así como seducen, los accesos preferenciales a los mercados se convierten también en uno de los problemas centrales de la discusión.

EEUU es importador neto de azúcar, por lo que el gobierno otorga cupos a los gobiernos extranjeros en el cual el arancel por la cuota otorgada es cero, mientras que el equivalente ad valorem de una extracota es de 257%.

Estudios recientes de la UNCTAD/OMC sobre picos y escalamientos arancelarios indican que los picos arancelarios en la era post-Ronda de Uruguay están concentrados en el sector agrícola (Unión Europea 87%, Japón 80%, EE.UU. 36% y Canadá 28%). La frecuencia mayor y las tasas mayores aparecen para azúcar, tabaco, algodón, frutas y vegetales preparados - todos estos productos de interés para los países exportadores de América Latina y el Caribe.

Este tipo de barrera es la que generalmente persistirá en negociaciones multilaterales, (OMC) por eso EEUU quiere que estos ítems sean discutidos en el seno de la organización y no dentro del ALCA. Aunque así, admitiría discutir los aranceles en las negociaciones del área de libre comercio.

Brasil entendió rápidamente la jugada americana, por lo que embarró la cancha en la reunión de Cancún de la OMC, donde EEUU demostró idénticos intereses que la UE y obligó a que estos temas fueran revistos en el ALCA, por lo que ante la negativa

¹ La UNCTAD considera un pico arancelario a aquellos aranceles "ad valorem" (o sus equivalentes en el caso de derechos específicos) que superan el 12%.

americana se podría dar un ALCA light. Ambas negociaciones tanto OMC como ALCA finalizan en el 2005.

Pero EEUU tiene una forma de impulsar sus alianzas comerciales en base a los incentivos descriptos anteriormente, sumando a esto la "vía rápida", es decir dejar al ejecutivo que realice concesiones a países con lo que hace acuerdos.

Con este formato, EEUU puede tentar a diferentes países o zonas de manera tal de ejercer presión ante la negociación con el MERCOSUR, que es la zona de mayor importancia económica. En este sentido, realizó acuerdos bilaterales con México, al incluirlo en el NAFTA, y con Chile y Centro América recientemente. Por último, los americanos comenzaron a coquetear con el CAN (Comunidad Andina)

La importancia de este último, tiene relación con que en el 2006 los países del sur estarán totalmente liberados como consecuencia de los acuerdos subregionales (MERCOSUR - CAN). En caso de fracasar las negociaciones con el MERCOSUR, esta será una buena arma de negociación, o una puerta trasera para el ingreso al mercado del sur invirtiendo en otros países.

El punto de las inversiones es en especial relevante, no la salvaguarda o la competencia que les quiere otorgar la administración Bush, sino la inversión como mecanismo de desarrollo. Una pregunta bastaría para entender el significado. ¿Por que vendrían inversiones al MERCOSUR cuando los aranceles sean eliminados como consecuencia del ALCA?

Hoy EEUU puede invertir en América del Sur porque le conviene producir en esa área, antes de hacerlo en EEUU debido a los aranceles que impiden la competencia de ciertos productos. Pero cuando las barreras sean eliminadas, las inversiones no tendrán sentido, sólo lo tendrán en el país de origen ya que las exportaciones de manufacturas de alto contenido tecnológico han aumentado en el mundo un 295%, las de media tecnología 276.7% y las de baja tecnología un 106.%. Sólo las inversiones marginales, de países como México podrán arribar a LA, por no poder competir en el mercado americano.