

Los eventuales socios son tan diversos:

La concreción del Alca en el 2005, más sueño que realidad



Alfredo Demitone

Estados Unidos, la nación más próspera del mundo, con la materialización del Alca lograría elevar sus exportaciones en un tercio, pero allí visualizan innumerables trabas para avanzar en esa iniciativa.

macroeconómica entre los países del Mercosur no genera más que dolores de cabeza al pasar del plano de buena intención al práctico. Y la imagen de un continente americano cuyas fronteras caen para posibilitar el libre tránsito de personas, bienes, servicios y capital, y en el que se erigen instituciones que protegen su fluidez y adecuado funcionamiento, se distingue más como sueño que como realidad.

A fines de abril, los líderes de América se reunieron en Quebec, Canadá, para continuar con un intento de pactar un Área de Libre Comercio de las Américas (Alca) iniciado en 1998. Sin embargo, muchos de sus países están aún sumidos en una suerte de crisis económica-política-institucional, generada en parte por el colapso financiero detonado por Asia el año anterior.

Por otro lado, la realidad de los eventuales socios es tan diversa como lo es que en un extremo figura Estados Unidos como la nación más próspera del mundo y, en el otro, Bolivia y Nicaragua, por ejemplo, como dos de los más pobres: diferentes realidades, diferentes necesidades y puntos de vista sobre cómo abordar las negociaciones.

El número de países involucrados hará del Alca la zona de libre comercio más extensa del planeta (34 naciones, o sea, todos los del continente menos Cuba). Pero la cantidad de diferencias entre uno y otro, tanto en lo que quieren obtener como en lo que están dispuestos a ceder, probablemente también la hará la más difícil de aplicar.

En este momento, sobran dedos en una mano al contar los países que cumplen los requisitos para firmar un acuerdo de tal magnitud. El resto tiene aún un largo camino por recorrer si quiere unírseles. Por eso, después de casi tres años de negociaciones, éstas todavía no trascienden mucho más allá de las promesas planteadas al iniciarse el debate. Ni siquiera se han comenzado a discutir sistemas de concesiones de acceso a mercados, acusa preocupado Charles Grassley, senador republicano por Iowa y presidente

del Comité de Finanzas de la cámara alta, aquella que conoce sobre temas comerciales. Este teme por factibilidad de la concreción del Alca.

No muchos alqueables

Estados Unidos no gana mucho en términos económicos con un Alca. Ya integra el Nafta que, de hecho, es la zona comercial libre más grande del mundo, junto a Canadá y México, y cuyo mercado equivale al 29% de sus exportaciones. Añadir a ese pacto a otros 31 países sólo haría crecer ese mercado a 36% del total de sus envíos.

Aún así, Washington gana influencia y eso le interesa. Pero para pactar el Alca se requieren elementos básicos de libertad económica y comercial, tal como Chile exige a los miembros del Mercosur rebajar sus aranceles para hacerse socio pleno del bloque. Entre los 34 países considerados, la gran mayoría no cumple esos requisitos.

Según un estudio de The Heritage Foundation, un think tank conservador en Washington, que analiza 50 variables de libertad económica y comercial en 28 países que participarían en el Alca (de 155 a nivel mundial), hoy sólo dos están en plenas condiciones de firmar un tratado de libre comercio: Chile y Estados Unidos. Ambos figuran entre los 11 más liberalizados del mundo. Existe una lista de comerciales de este país que despiertan controversia, agrega Daniel Griswold, un economista del Cato Institute, otro importante centro de estudios liberal en Washington.

EE.UU. busca mejorar las instituciones en Latinoamérica, y su acceso a los mercados mediante la rebaja de aranceles muchas veces de dos dígitos. También quiere mantener leyes contra la competencia desleal (antidumping) que en todo el mundo son criticadas como injustas y, a veces, como un chiste, según el jefe del Departamento de Comercio Exterior del Ministerio de Economía chileno, Roberto Paiva.



Falta de impulso

Por añadidura, no todos quieren el Alca con el mismo entusiasmo. Está ya el ejemplo de Venezuela, catalogado como proteccionista por el informe de la GAO, junto a Brasil. A éste, por su parte, no le interesa un Área si no se le permite mejor acceso a EE.UU. a una variedad de productos aún afectados por altos aranceles y otras barreras. Por otro lado, ha enfatizado que privilegia consolidar el Mercosur. En efecto, negociando el ALCA desde ese bloque -y ojalá desde el cono sur completo- le da más fuerza para obtener concesiones a las que aspira.

México, por su parte, poco y nada podría ganar con el Alca, perteneciendo ya al Nafta y contando con una red de acuerdos comerciales con la mayoría de los países del continente, incluido Chile.

Junto con ello, todavía está la amplia falta de consenso en EE.UU. sobre los beneficios del libre comercio, acusa Grassley. Mientras no se llegue a uno, añade, lo que debería redundar en la aprobación del Congreso de una facultad de promoción comercial lo mismo que el fast track o vía rápida para negociar acuerdos comerciales, los países tendrán una excusa para no avanzar en las negociaciones. Si EE.UU. no los lidera, nadie seguirá (el camino del libre comercio), sentencia.

Sumado todo, dice Grassley. Estoy preocupado, porque las negociaciones se han estancado, y porque la falta de acuerdo en factores relevantes puede implicar que no seremos capaces de resolver los asuntos más contenciosos antes de que las discusiones deban concluir, en el 2005 ■