



**LA CONFORMACIÓN DEL ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE
LAS AMÉRICAS (ALCA)**

Aspectos institucionales y comerciales

ÍNDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCIÓN	1
I. ASPECTOS INSTITUCIONALES DEL ALCA	3
1. El antecedente del ALCA: La Iniciativa de las Américas	3
2. El estado actual del proceso de constitución del ALCA	4
3. Los beneficios comerciales del ALCA, obstáculos y posibles escenarios de conformación	5
II. ASPECTOS COMERCIALES: EL POTENCIAL DE INTERCAMBIO EN EL INTERIOR DEL ALCA.....	8
1. La correspondencia comercial.....	8
2. La correspondencia comercial para países seleccionados del ALCA	9
3. ¿Cuál es el potencial explicativo del grado de similitud de los flujos comerciales actuales?	18
III. CONCLUSIONES	20

INTRODUCCIÓN

En la Cumbre de las Américas, celebrada en Miami en diciembre de 1994 se acordó establecer un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), a fin de crear un espacio continental de libre comercio antes del 2005.

Desde una perspectiva institucional, el ALCA reconoce sus antecedentes en la Iniciativa de las Américas (IA), que privilegiaba las negociaciones entre grupos de países, en detrimento de las bilaterales. En un principio se había planteado como una propuesta de profundizar las reformas económicas implantadas por los países latinoamericanos con objeto de abrir sus economías a la competencia externa y permitir que el mercado se transformara en el principal asignador de recursos.

El ALCA representa el más importante acuerdo de integración regional firmado entre países desarrollados y no desarrollados con miras a establecer el libre flujo comercial entre sus economías. Coherente con las disposiciones multilaterales de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el acuerdo pretende incorporar a la negociación la inversión en bienes y servicios siguiendo reglas comerciales definidas y transparentes; compras del sector público y políticas de competencia; y sentar las bases para la inclusión de temas tales como la agricultura y acceso a mercados, servicios e inversión, políticas de competencia y subsidios, procedimientos *antidumping* y derechos compensatorios. La actual estructura de negociación se compone de la presidencia, el comité de negociaciones comerciales, los grupos de negociación y el grupo consultivo sobre economías pequeñas.

Los beneficios comerciales del ALCA se han concebido utilizando el análisis tradicional de las uniones aduaneras de creación y desviación de comercio, aunque se reconoce que este acuerdo, único en la historia, puede tener consecuencias impredecibles. Entre los obstáculos a su pleno cumplimiento sobresalen la ausencia de una política definida de “vía rápida” y de un liderazgo significativo. Entre los posibles escenarios de conformación del ALCA, se distingue entre uno real, en el que los países pequeños y grandes cumplen con los compromisos adoptados, y otro llamado formal, en el que el ALCA se integra de manera incompleta por la ausencia de países o de algún país clave, por lo que carecería de significado político y económico.

En el plano económico el ALCA se concibe como una unidad geográfica con 757 millones de personas, un producto interno bruto (PIB) de 8 billones de dólares y un comercio total de 2.4 billones de dólares. Uno de los fines de la creación de un área de libre comercio apunta al aprovechamiento del potencial del comercio intramericano. En principio, dicho potencial así como su materialización se reflejarían en la intensidad esperada de un intercambio comercial bilateral desde un país exportador hacia un país importador. A su vez la intensidad puede medirse mediante el grado de correspondencia o similitud entre la composición de las exportaciones e importaciones de los países del hemisferio americano. Este análisis de similitud puede llevarse a cabo entre países grandes y pequeños.

En este documento se analiza en dos grandes apartados la institucionalidad del ALCA y el potencial del comercio vinculado con dicho tratado. Los aspectos institucionales incluyen los antecedentes del acuerdo 1, la estructura significativa actual, los beneficios derivados del comercio y los posibles escenarios de conformación del ALCA. Los aspectos económicos se centran en el cálculo de indicadores de similitud en los flujos comerciales de los países, utilizando una muestra de 15 miembros que integrarían el ALCA. Entre éstos no se incluyó a los Estados Unidos porque su estrecha relación comercial con los latinoamericanos podría sesgar los resultados obtenidos. Así, los indicadores de similitud en los flujos comerciales internacionales se limitarían a reflejar la intensidad comercial de países latinoamericanos seleccionados en ausencia de vínculos comerciales con los Estados Unidos. La metodología seguida es la propuesta por Van Beers y Linnemann (1993). Una vez obtenidos los indicadores de similitud por país y luego estos mismos a nivel de capítulo, se procedió a estimar su poder explicativo de los flujos comerciales actuales utilizando ecuaciones de gravedad.

I. ASPECTOS INSTITUCIONALES DEL ALCA

A continuación se examinan los aspectos institucionales del ALCA remontándose a sus antecedentes, la Iniciativa de las Américas (IA), y analizando el estado actual de su estructura. Luego, se mencionan los beneficios esperados del proceso de integración hemisférico a fin de analizar los obstáculos a dicho proceso, así como los posibles escenarios de materialización del ALCA.

1. El antecedente del ALCA: La Iniciativa de las Américas

La Iniciativa de las Américas fue anunciada por el Presidente de los Estados Unidos George Bush (junio de 1990) después de que dicho país confirmara la intención de firmar un acuerdo de libre comercio con México (TLCAN). La IA dio preferencia a las negociaciones entre grupos de países en detrimento de las tratativas bilaterales y se planteó en un principio como una propuesta para profundizar las reformas económicas que daban prioridad al mercado en la asignación de recursos. La preferencia otorgada a la negociación de grupos de países obedeció a la conversión de los Estados Unidos al denominado segundo regionalismo. A fines de 1991 los Estados Unidos habían firmado 16 acuerdos marco que incluían a 31 de los 34 países latinoamericanos (exceptuando a Haití, Suriname y Cuba). Las condiciones iniciales planteadas por los Estados Unidos en la negociación de áreas de libre comercio contemplaban la eliminación de todas las barreras arancelarias y no arancelarias siguiendo calendarios preestablecidos, abarcan en las negociaciones el sector servicios, el establecimiento de normas para el tratamiento de la inversión, sancionar mecanismos de solución de controversias, incluir los derechos de propiedad en las negociaciones, incorporar reglas de origen, normas para la protección de la salud pública y salvaguardias.

La IA contemplaba asimismo indicadores de preparación en el sentido de que un socio comercial potencial debía tener la capacidad institucional para cumplir con compromisos de largo plazo y la continuidad necesaria para llevar a cabo políticas económicas que permitieran cumplir con éxito los acuerdos comerciales. Además, se esperaba que los países que planeaban formar parte de una zona de libre comercio se comprometieran con el sistema multilateral de comercio y demostraran progresos en sus políticas de apertura hacia terceros.

Las condiciones iniciales planteadas por la IA reflejaban el cambio en las políticas comerciales de los Estados Unidos. Mientras que tras la segunda guerra mundial estas políticas se guiaban por un enfoque basado en las reglas, de forma paulatina dicho enfoque fue dejando lugar a las negociaciones comerciales basadas en elementos discrecionales, en particular a fin de perseguir objetivos de políticas nacionales más que un ideal de libre comercio multilateral. Esto explicaría la focalización geográfica de la IA (y más tarde del ALCA) y la falta de atención a las prácticas desleales de comercio. Así, en última instancia la IA practicaba un tratamiento discriminatorio basado en variables geográficas. A falta de reforzar los compromisos de la normativa multilateral, la IA restaba fuerza a los compromisos de los países latinoamericanos a favor de la apertura. Este aspecto cobró particular importancia en los años ochenta y luego en los noventa, cuando emergieron las políticas de comercio desleal, en particular las políticas *antidumping*, como manera de establecer barreras proteccionistas no arancelarias.

El Área de Libre Comercio de las Américas si bien discrimina basándose en la localización geográfica, trataría de incluir en los procesos de negociación las áreas comprendidas en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

2. El estado actual del proceso de constitución del ALCA

El proceso de establecimiento del ALCA se basa en tres pilares institucionales: los ministros de comercio del hemisferio occidental, cuya tarea principal ha sido la elaboración del plan de trabajo completo; los grupos de trabajo del ALCA, que suman 12, cuya tarea se limita a la actualización de la información relevante respecto del avance de las negociaciones para el establecimiento del ALCA, y los viceministros de comercio del hemisferio occidental que coordinan los grupos de trabajo y realizan a la vez una tarea de asesoramiento a los ministros de economía.

Hasta el presente los ministros de economía han celebrado cuatro reuniones a fin de formular y ejecutar un plan de trabajo que sirva de base en la implementación del proceso de integración hemisférico. Dichas reuniones se efectuaron en junio de 1995 (Denver, Colorado); marzo de 1996 (Cartagena, Colombia); mayo de 1997 (Belo Horizonte, Brasil); marzo de 1998 (San José, Costa Rica). En Belo Horizonte los ministros acordaron que las negociaciones formales de adhesión comenzarían en marzo de 1998, durante la celebración de la Segunda Cumbre de las Américas (Santiago, Chile). En San José se elaboró la llamada declaración de San José, que significó la puesta en marcha formal de las negociaciones hemisféricas. Según el comunicado oficial respectivo, dicha declaración representa el esfuerzo más relevante de negociación comercial desde la Ronda Uruguay del GATT y el más ambicioso en cuanto a la integración regional entre países desarrollados y en desarrollo, con el objetivo común de lograr el libre comercio y la inversión en bienes y servicios basados en reglas definidas y transparentes. En términos de negociación, este acuerdo abarca todas las áreas contempladas en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC), incluyendo cuestiones cruciales como el régimen común de inversiones, las compras del sector público y las políticas de competencia. Además, se estima que durante el proceso de negociaciones se abordarán, entre otros rubros de importancia, la agricultura y el acceso a mercados, servicios e inversión, políticas de competencia y subsidios, procedimientos *antidumping* y derechos compensatorios. Estos asuntos son claves si se pretende asegurar que, pese a las asimetrías entre países grandes y pequeños, estos últimos tengan acceso al mismo beneficio en términos de bienestar económico que supone la integración comercial del hemisferio americano.

Como ya se señaló, las negociaciones se iniciaron durante la Segunda Cumbre de las Américas (Santiago de Chile, 18 y 19 de abril de 1997) y se planea finalizarlas en el 2005. La estructura de las negociaciones ya fue determinada hasta el 2004; establece una amplia representación geográfica de los países participantes utilizando un método de rotación de la presidencia del proceso, de la sede de las negociaciones y de las responsabilidades de los grupos de negociación.

La organización actual comprende la presidencia, el comité de negociaciones comerciales, los grupos de negociación, y el grupo consultivo sobre economías pequeñas. La presidencia rota cada 18 meses y ha sido detentada por Canadá, Argentina, Ecuador, Brasil y Estados Unidos. El comité de negociaciones comerciales (CNC) se encarga de dirigir el trabajo de los grupos de negociación y se

integra con los viceministros de comercio. Los grupos de negociación existentes son: acceso a mercados (presidido por Colombia), inversiones (Costa Rica), servicios (Nicaragua), compras del sector público (Estados Unidos), solución de controversias (Chile), agricultura (Argentina), propiedad intelectual (Venezuela), subsidios *antidumping* y derechos compensatorios (Brasil), política de competencia (Perú). La presidencia y vicepresidencia de cada uno de los nueve grupos consultivos se ejercen por un período de 18 meses, y las presidencias subsecuentes se escogerán al finalizar dicho período. El grupo consultivo sobre economías pequeñas incluye a todos los países del ALCA, y está presidido por Jamaica. Uno de los temas que trata se refiere a la asimetría y la especificidad del concepto país pequeño en sus dimensiones macroeconómica y microeconómica. Una vez que se han expuesto los aspectos formales del proceso del ALCA en cuanto a estructura e instituciones de negociación, cabe analizar la ponderación que en términos económicos podría tener un área de libre comercio de las Américas.

3. Los beneficios comerciales del ALCA, obstáculos y posibles escenarios de conformación

Los beneficios del ALCA se estiman por lo general en términos institucionales, ya que este proceso negociador representa un primer paso en la conformación de un bloque regional que no sólo vincularía a países pequeños y grandes sino que también abarcaría una amplia gama de áreas económicas. En este sentido, la experiencia no reconoce antecedentes históricos y por consiguiente los beneficios o los costos implícitos o explícitos del proceso aún se desconocen.

En consecuencia, los beneficios del ALCA se analizan en términos de desviación y generación de comercio contemplados por la teoría económica de las uniones aduaneras. Desde esta perspectiva, la creación de comercio aumenta el bienestar y la desviación lo disminuye.

El primer caso, la creación de comercio, se refiere a una situación en la que uno de los miembros de una unión aduanera importa bienes de otro, productos que antes no compraba a raíz de que el precio de la mercancía doméstica era menor al precio del rubro importado más su arancel respectivo. Así, se pasa de una situación de alto costo a una situación de bajo costo. Una unión aduanera de este tipo eleva el bienestar de sus miembros porque conlleva un mayor grado de especialización basada en las ventajas comparativas.¹

El segundo caso, la desviación de comercio, alude a una situación en la que las importaciones de bajo costo que un miembro de una unión aduanera efectúa desde un tercer país son sustituidas por compras de alto costo provenientes de otro miembro de dicha unión.² Luego, se reduce el bienestar de los miembros de una unión aduanera porque al sustituir productores de bajo costo por otros de costo elevado se distorsiona la asignación de recursos y se impide que el intercambio comercial refleje las

¹ En el caso de los bienes finales, el bienestar del consumidor aumenta al incrementarse, según un ingreso nominal dado, su percepción real. Los efectos sobre el productor de dicho bien, medidos en términos de ingresos, dependerán de la elasticidad precio de la demanda de dicho bien a la que se enfrentan los productores.

² Ambas definiciones están tomadas de Viner (1950).

ventajas comparativas. Por el contrario, el acuerdo se traduce en un tratamiento comercial preferencial entre miembros de una unión aduanera.

En suma, el establecimiento de una unión aduanera acrecienta el bienestar si la creación de comercio supera a la desviación del comercio. En el supuesto de costos constantes, el aumento del bienestar será mayor mientras la creación de comercio multiplicada por la diferencia en el costo unitario del país en cuestión y sus socios comerciales de la unión aduanera sea mayor a la desviación del comercio multiplicada por la diferencia en el costo de producción entre los socios comerciales del país y terceros países.

Pese a los beneficios que en términos de creación de comercio podría significar el ALCA, existen obstáculos para su materialización definitiva. Entre otros factores sobresalen la ausencia de una política definida de “vía rápida”, el vacío de poder que podría acarrear la ausencia de liderazgo de los Estados Unidos, la aplicación del modelo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) al resto del continente.

La ausencia de una política definida de “vía rápida” obedece en parte a la reaparición de tendencias en los Estados Unidos que desconfían del hemisferio basándose en la discusión sobre la inmigración ilegal, la certificación de países en relación con el tráfico de drogas y las presiones proteccionistas de sectores políticos determinados.

El vacío de poder que podría acarrear la ausencia de liderazgo de los Estados Unidos se ha vuelto un factor relevante, sobre todo con los efectos de la crisis asiática en América Latina y la inestabilidad de los mercados financieros mundiales. Al respecto, un interrogante clave se plantea acerca del papel que podría jugar Brasil, que en 1997 tuvo un déficit comercial sin precedentes (8,373 millones de dólares); cuenta con una industria protegida y su agenda se ha centrado en el fortalecimiento del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la ampliación de su esfera de influencia en el subcontinente (reflejada en los acuerdos comerciales con Chile, Bolivia y la negociación con la Comunidad Andina). Asimismo, en 1999 firmaría un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea. Aun cuando a fin de otorgar mayor confianza ha procedido a implantar un importante ajuste fiscal, sus prioridades en torno al ALCA no están definidas.

La aplicación del modelo del TLCAN significaría extender las prioridades otorgadas y negociadas con México al resto de los países del hemisferio americano, medida que no necesariamente coincidiría con los intereses de estas economías.

En función de estos obstáculos, es posible diseñar tres escenarios en la conformación del ALCA.³ El primero se caracterizaría por un avance de las negociaciones que conduciría a la conclusión de los trabajos técnicos y a la elaboración de un borrador del acuerdo de libre comercio. En estas condiciones, el presidente de los Estados Unidos electo en el 2000 retomaría el liderazgo de apertura comercial hemisférica, las negociaciones del ALCA concluirían en el 2004 y el acuerdo entraría en vigor al año siguiente.

³ González Anabel (1998), Mimeo, Costa Rica.

El segundo escenario supone también un avance de las negociaciones que conduciría a la conclusión de los trabajos técnicos y a la elaboración de un borrador del acuerdo de libre comercio. Ahora bien, los Estados Unidos preferirían desarrollar una política de acuerdos regionales sin adherirse al ALCA, pacto que sin uno de sus socios fundamentales resultaría incompleto.

En el tercer escenario se plantearía la existencia de un avance de las negociaciones que la conduciría a la conclusión de los trabajos técnicos y la elaboración de un borrador del acuerdo de libre comercio. Los Estados Unidos suscribirían una política de adhesión a compromisos multilaterales sin ejercer su liderazgo en el ALCA. En vista de la situación económica mundial y sus repercusiones en América Latina, otros países de la región asumirían el liderazgo de las negociaciones, pero de manera formal, por lo que el ALCA no surtiría casi ningún efecto en las economías del continente.

En este planteamiento resalta la importancia que tiene no sólo la presencia sino también el liderazgo de una economía en la conformación del ALCA. A la posibilidad de materialización de algunos de estos escenarios hay que añadir un factor adicional: la nueva ronda de negociaciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC) que inicia en el 2000. Este hecho puede representar, por una parte, un freno al proceso del ALCA si se cuestiona la compatibilidad de este acuerdo con el de la OMC; por otra parte, también existe la posibilidad de que opere como fuerza propulsora del proceso de integración hemisférica si se traduce en resultados concretos que apuntalaran dicho proceso.

II. ASPECTOS COMERCIALES: EL POTENCIAL DE INTERCAMBIO EN EL INTERIOR DEL ALCA

En este capítulo se examina el potencial de comercio entre países seleccionados del ALCA por medio de índices de correspondencia, y luego se pasa a determinar en qué medida la correspondencia en la estructura de las exportaciones/importaciones de un país con relación a otro explica los patrones existentes de comercio internacional.

Recuadro 1

MEDIDAS DEL GRADO DE CORRESPONDENCIA ENTRE SOCIOS COMERCIALES BILATERALES

Las medidas del grado de correspondencia de bienes entre las exportaciones de un país y las importaciones de otro se definen en la literatura como:

$$1) \text{COS}_{ij} = (E_{ik}M_{jk}) / (E_{2ik}M_{2jk})^{1/2}$$

y

$$2) \text{EIS}_{ij} = \min[E_{ik}/E_{ik}, M_{jk}/M_{jk}]$$

donde:

E_{ik} = exportaciones del país i en el grupo de bienes k .

M_{jk} = importaciones del país j en el grupo de bienes k .

k = clase de bienes $1, \dots, n$.

Tanto COS_{ij} como EIS_{ij} pueden tomar valores entre 1 y 0. El valor 1 indica similitud perfecta y el valor 0 ninguna similitud. A continuación se presenta el cálculo del primer indicador de similitud EIS_{ij} para los países del hemisferio americano.

Fuente: Van Beers y Linneman, 1992

1. La correspondencia comercial

El grado de correspondencia entre las exportaciones e importaciones de un determinado conjunto de bienes mide, en principio, la intensidad esperada de un intercambio comercial bilateral desde un país exportador i hacia un país importador j . La composición de las exportaciones e importaciones es uno

de los factores que determina dicha intensidad comercial, y se entiende que el análisis hace abstracción de otras variables, como el tamaño económico de los socios comerciales reflejado por el volumen total o el valor de sus transacciones. Estos factores de hecho representan factores de escala, que multiplican la intensidad para determinar la magnitud absoluta de los flujos comerciales.

La intensidad comercial depende, entre otros factores, de la distancia geográfica entre países (que mide los costos de transporte y la facilidad de comunicación); del nivel de aranceles de importación y otras barreras arancelarias; de la existencia de acuerdos de comercio preferencial, así como de medidas de economía política que pueden favorecer u obstruir el libre flujo de comercio.

2. La correspondencia comercial para países seleccionados del ALCA

Las estimaciones de los índices de correspondencia se efectuaron con la base de datos BADECEL, que contiene información sobre 16 países latinoamericanos (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela), y utiliza la clasificación uniforme del comercio internacional revisión 3 (CUCI, Rev.3) a nivel de capítulo.

La elección del grado de desagregación responde a la necesidad de proceder en la investigación empírica mediante el método de las aproximaciones sucesivas. Se trata, inicialmente, de definir y sistematizar en términos generales las características que muestran los datos. A medida que los datos a nivel de capítulo reflejen limitaciones en el contenido de información, será necesario que en etapas posteriores se utilicen datos a un mayor nivel de desagregación y que se incorpore al análisis un mayor número de países.

Los resultados se aprecian en el cuadro 1, que se lee por filas y columnas. Las filas muestran la similitud de un país con otro en términos de sus exportaciones; las columnas, el grado de similitud de un país con otro en relación con sus importaciones.

A título ilustrativo, en el caso de Argentina las filas indican que las importaciones de Honduras corresponden de manera más adecuada a las exportaciones de Argentina. A su vez, las columnas revelan que México presenta la mayor correspondencia con las importaciones de Argentina. Combinando los valores más elevados de cada país, mediante las columnas y las filas, se obtienen los socios comerciales en términos de exportaciones e importaciones que podrían corresponder a su estructura de comercio exterior. Tomando los tres socios comerciales más importantes se construye la combinación bilateral de países por exportación e importación, como se aprecia en el cuadro 2.

Antes de pasar al análisis del cuadro 2 se advierte que hay países con indicadores por lo general bajos, mientras que en otros la mayoría de los indicadores son cercanos a uno. Aun así, la interpretación depende en última instancia de la perspectiva adoptada, ya sea que se trate de una lectura de filas o columnas. Así, por ejemplo, Chile, según las filas, arroja indicadores cuyo valor no sobrepasa 0.18 (valor que se obtiene con Venezuela). Por el contrario, los indicadores de México no son menores a 0.65, e incluso en el comercio bilateral con Uruguay el valor se aproxima a uno (0.83). Estos resultados reflejarían que Chile, pese a su diversificación exportadora, posee una estructura de exportaciones que no satisface plenamente las necesidades de compra de otros países del hemisferio

americano. México, por el contrario, tiende a satisfacer las necesidades de sus socios comerciales. En las columnas se leen los países que satisfacen las necesidades importadoras de otros. En el caso de Chile, México sería el candidato más idóneo para satisfacer sus necesidades importadoras. En el caso de México, Brasil y Colombia serían los países con mayor potencial para venderle.

El cuadro 2 evidencia que todos los países seleccionados son candidatos idóneos para desarrollar una relación bilateral de correspondencia con algún eventual socio del hemisferio americano. Precisamente, existen complementariedades que convendría aprovechar para que realizaran su potencial productivo; por esto, el ALCA podría llegar a ser un acuerdo comercial incluyente de todos los países y no un mero tratado formal.

Los países grandes, en especial Brasil y México, ostentan un importante lugar como destino de las exportaciones y como origen de las importaciones. Brasil figura ocho veces como destino principal de las exportaciones y siete como origen de las importaciones. México aparece en una sola ocasión como destino principal de las exportaciones y 13 como origen de las importaciones. México, más que cualquier otro país de la muestra, presenta una estructura productiva que corresponde a las necesidades de importación de los demás socios comerciales. Estos resultados demostrarían, en principio, el papel preponderante de los grandes países en la conformación de un ALCA. Ya se había anotado en la parte institucional de este trabajo que un ALCA sin liderazgo y sin países grandes que estén dispuestos a participar plenamente en las negociaciones y puesta en marcha de dicho proceso, quedaría reducido a una quimera.

El hecho de que haya países que han transformado sus economías mediante la diversificación exportadora no significa que vayan a ser socios comerciales de vital importancia en el ALCA. Así, en términos de los indicadores de correspondencia, Chile, un país que ha diversificado sus exportaciones a partir de los últimos 20 años y que basa su crecimiento en el sector exportador, no muestra indicios de tener correspondencias significativas con el resto de sus socios comerciales. Por consiguiente, en una perspectiva multilateral, la diversificación exportadora puede representar una estrategia sustentable de desarrollo económico, pero en el interior de un bloque regional los socios comerciales deben hacerlo de tal manera que satisfagan las necesidades de compra de los demás participantes en dicho acuerdo. Más allá de una perspectiva estática de bienestar económico, la estrategia exportadora adoptada dependería de si las economías de escala generadas en el interior del bloque comercial son mayores a las obtenidas del comercio multilateral.

En el cuadro 2 también se revelan las relaciones comerciales bilaterales entre socios naturales en el interior de los bloques regionales. Así, respecto del MERCOSUR los indicadores de correspondencia acusan la importancia de la relación bilateral entre Brasil y Argentina. En el caso del Mercado Común Centroamericano, la especial relación comercial entre Honduras, Nicaragua, Costa Rica y El Salvador queda claramente manifiesta. Del mismo modo ocurre en el grupo de los Tres (Colombia, México y Venezuela).

Por último, los indicadores de correspondencia registran un potencial comercial entre países que no pertenecen a un mismo bloque comercial o que no son considerados socios naturales recíprocos. En particular sobresale Honduras, potencial destino de las exportaciones de Argentina, Ecuador, Perú y Venezuela. Asimismo, los miembros del MERCOSUR podrían adquirir las exportaciones de los países del Mercado Común Centroamericano aquí incluidos (Costa Rica, El

Salvador, Honduras, Nicaragua). En suma, los resultados empíricos revelan que los países del norte (por ejemplo, Centroamérica) pueden comerciar con los del sur (MERCOSUR), y a la inversa. El proceso de conformación del ALCA podría integrar de esta manera el sur con el norte, al fomentar el comercio en cuanto a la complementariedad más que en términos exclusivos de diversificación basada en ventajas comparativas.

Cuadro 1

CORRESPONDENCIA DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES PARA PAÍSES
SELECCIONADOS DEL HEMISFERIO AMERICANO, 1996

X \ M	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Chile	Ecuador	México	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Argentina		0.43	0.59	0.49	0.53	0.46	0.29	0.43	0.65	0.57	0.49	0.57	0.66	0.15
Bolivia	0.15		0.21	0.21	0.17	0.15	0.11	0.12	0.15	0.18	0.16	0.19	0.19	0.66
Brasil	0.58	0.54		0.60	0.55	0.64	0.46	0.48	0.50	0.55	0.63	0.48	0.48	0.49
Colombia	0.59	0.55	0.47		0.55	0.64	0.46	0.48	0.50	0.55	0.63	0.48	0.48	0.49
Chile	0.15	0.11	0.16	0.17		0.13	0.12	0.08	0.09	0.12	0.18	0.15	0.12	0.10
Ecuador	0.16	0.15	0.49	0.18	0.38		0.08	0.31	0.39	0.48	0.12	0.40	0.54	0.40
México	0.81	0.71	0.83	0.68	0.83	0.70		0.77	0.76	0.84	0.66	0.72	0.74	0.72
Paraguay	0.05	0.07	0.11	0.12	0.08	0.10	0.10		0.10	0.11	0.12	0.14	0.11	0.11
Perú	0.14	0.14	0.22	0.17	0.18	0.13	0.12	0.13		0.20	0.18	0.24	0.24	0.16
Uruguay	0.20	0.29	0.29	0.30	0.30	0.28	0.21	0.20	0.38		0.34	0.37	0.34	0.37
Venezuela	0.15	0.15	0.54	0.16	0.16	0.10	0.08	0.36	0.46	0.53		0.43	0.64	0.44
Costa Rica	0.16	0.09	0.18	0.15	0.12	0.15	0.14	0.11	0.13	0.20	0.15		0.15	0.18
El Salvador	0.65	0.60	0.84	0.61	0.80	0.59	0.58	0.70	0.77	0.85	0.58	0.74		...	0.84	0.75
Guatemala
Honduras	0.18	0.12	0.15	0.15	0.14	0.16	0.15	0.18	0.13	0.21	0.15	0.24		0.17
Nicaragua	0.23	0.22	0.16	0.20	0.20	0.21	0.26	0.29	0.21	0.25	0.20	0.30	0.18	

Fuente: Elaboración propia sobre datos de BADECEL, 1997.

Cuadro 2

RELACIONES IDEALES BILATERALES DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN

País	Exportación	Importación
Argentina	Honduras	México
	Perú	Colombia
	Brasil	Brasil
Bolivia	Nicaragua	México
	Brasil	El Salvador
	Colombia	Colombia
Brasil	Ecuador	México
	Colombia	El Salvador
	Argentina	Argentina
Colombia	Ecuador	México
	Venezuela	El Salvador
	Argentina	Brasil
Chile	Venezuela	México
	Colombia	El Salvador
	Brasil	Brasil, Colombia
Ecuador	Honduras	México
	Brasil	Brasil
	Uruguay	Colombia
México	Uruguay	El Salvador
	Brasil	Brasil
	Chile	Colombia
Paraguay	Costa Rica	México
	Colombia	El Salvador
	Venezuela	Brasil, Colombia
Perú	Costa Rica	El Salvador
	Honduras	México
	Brasil	Argentina
Uruguay	Perú	El Salvador
	Costa Rica	México
	Venezuela	Argentina
Venezuela	Honduras	México
	Brasil	Brasil
	Uruguay	Colombia
Costa Rica	Uruguay	El Salvador
	Brasil	México
	Argentina	Argentina
El Salvador	Uruguay	...
	Brasil	
	Honduras	
Guatemala
Honduras	Costa Rica	El Salvador
	Uruguay	México
	Paraguay, Argentina	Venezuela
Nicaragua	Costa Rica	El Salvador
	Paraguay	México
	México	Bolivia

Fuente: BADECEL, 1997

Apoyándose en los resultados del cuadro 2 se puede establecer el comercio de productos que posibilitaría vincular dichas correspondencias. Por ahora se describe el comercio potencial sólo en términos de capítulos de la CUCI. Con todo, es necesario que en una segunda aproximación se caracterice el comercio de los distintos países considerados a un mayor nivel de desagregación, a fin de que los resultados obtenidos adquieran mayor significado.

En cuanto a las **exportaciones**, se identifica la siguiente correspondencia por país y por producto.

Argentina: Petróleo y sus productos derivados (capítulo 33), cereales y preparados de cereales (capítulo 04), vehículos de carretera (capítulo 78), hierro y acero (capítulo 67).

Bolivia: Petróleo y sus productos derivados (capítulo 33), prendas y accesorios de vestir (capítulo 84), metales no ferrosos (capítulo 68), pienso para animales (capítulo 08).

Brasil: Vehículos de carretera (capítulo 78), hierro y acero (capítulo 67), maquinaria y equipo industrial (capítulo 74), maquinaria y equipos generadores de fuerza (capítulo 71), maquinarias especiales (capítulo 72), maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos (capítulo 77), pienso para animales (capítulo 08), papel y cartón (capítulo 64), productos químicos orgánicos (capítulo 51), metales no ferrosos (capítulo 68).

Colombia: Vehículos de carretera (capítulo 78), hierro y acero (capítulo 67), maquinaria y equipo industrial (capítulo 74), maquinaria y equipos generadores de fuerza (capítulo 71), maquinarias especiales (capítulo 72), maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos (capítulo 77), pienso para animales (capítulo 08), papel y cartón (capítulo 64), productos químicos orgánicos (capítulo 51), metales no ferrosos (capítulo 68).

Chile: Metales no ferrosos (capítulo 68), legumbres y frutas (capítulo 05), menas y desechos de metales (capítulo 28).

Ecuador: Petróleo y sus productos derivados del petróleo (capítulo 33), y legumbres y frutas (capítulo 5).

México: Vehículos de carretera (capítulo 78), petróleo y sus productos derivados (capítulo 33), maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos (capítulo 77).

Paraguay: Semillas y frutos oleaginosos (capítulo 22), cereales y preparados de cereales (capítulo 04), prendas y accesorios de vestir (capítulo 84).

Perú: Petróleo y sus productos derivados (capítulo 33), prendas y accesorios de vestir (capítulo 84), metales no ferrosos (capítulo 68) y artículos manufacturados diversos (capítulo 89).

Uruguay: Cereales y preparados de cereales (capítulo 04), vehículos de carretera (capítulo 78), productos lácteos y huevos de aves (capítulo 02), petróleo y sus productos derivados del petróleo (capítulo 33), fibras textiles (capítulo 26), hilados y tejidos (capítulo 65), carne y preparados de carne (capítulo 01).

Venezuela: Petróleo y sus productos derivados del petróleo (capítulo 33).

Costa Rica: Legumbres y frutas (capítulo 05), café, té, cacao, especias y sus preparados (capítulo 07), maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos (capítulo 77), petróleo y sus productos derivados (capítulo 33), artículos manufacturados diversos (capítulo 89).

El Salvador: Artículos manufacturados diversos (capítulo 89), legumbres y frutas (capítulo 05), maquinaria especial (capítulo 72), hilados y tejidos (capítulo 65).

Honduras: Artículos manufacturados diversos (capítulo 89), legumbres y frutas (capítulo 05), prendas y accesorios de vestir (capítulo 84), café, té cacao, especias (capítulo 07).

Nicaragua: Artículos manufacturados diversos (capítulo 89), máquinas de oficina y máquinas de procesamiento (capítulo 75), pescado (capítulo 03), semillas y frutos oleaginosos (capítulo 22).

En términos de **importaciones**, México sería el origen de la mayor parte de las compras de los países del Istmo Centroamericano. Los capítulos de importancia serían vehículos de carretera (capítulo 78), maquinaria, aparatos y artefactos electrónicos (capítulo 77), aparatos y equipo para telecomunicaciones (capítulo 76), petróleo y sus productos derivados (capítulo 33), maquinaria y equipo industrial en general (capítulo 74), maquinaria y equipo de generadores de fuerza (capítulo 71), máquinas de oficina y procesamiento (capítulo 75), artículos manufacturados diversos (capítulo 89), hierro y acero (capítulo 67), productos químicos orgánicos (capítulo 51), prendas y accesorios de vestir (capítulo 84), manufacturas de metales (capítulo 69), metales no ferrosos (capítulo 68).

En el caso de El Salvador se presenta la siguiente lista de productos: vehículos de carretera (capítulo 78), maquinaria, aparatos y artefactos electrónicos (capítulo 77), aparatos y equipo para telecomunicaciones (capítulo 76), petróleo y sus productos derivados (capítulo 33), maquinaria y equipo industrial en general (capítulo 74), maquinaria y equipo de generadores de fuerza (capítulo 71), artículos manufacturados diversos (capítulo 89), hierro y acero (capítulo 67), productos químicos orgánicos (capítulo 51), prendas y accesorios de vestir (capítulo 84), manufacturas de metales (capítulo 69), metales no ferrosos (capítulo 68), legumbres y frutas (capítulo 05), cereales y preparados de cereales (capítulo 04).

El índice de comercio ideal hasta aquí calculado, basado en la similitud de las estructuras productivas de los países considerados, mide la potencialidad de comerciar en ausencia de una serie de factores, como la participación de un país en los flujos comerciales de otro. Con objeto de tomar en consideración este factor se ponderó el índice de similitud por la participación. Los resultados se muestran en el cuadro 3.

En primer lugar, se revelan patrones de comercio conocidos de manera más clara que en el cálculo anterior, y más ligados al comercio actual. Así, por ejemplo, los miembros del MERCOSUR practican un intercambio comercial importante con terceros países. Argentina y Brasil acusan el mayor índice de similitud en el comercio (0.38). De la misma manera, Paraguay mantiene su peso en el comercio bilateral con Brasil. Los países del Mercado Común Centroamericano también se destacan por sus relevantes vínculos comerciales relativos. Así, El Salvador, Nicaragua y Honduras tienen

como principal destino de sus exportaciones a Costa Rica. Por último, la relación comercial entre México y los países centroamericanos se muestra con particular claridad, sobre todo desde el punto de vista de las importaciones de estos últimos.

El papel que a México le asignan los valores del indicador de correspondencia no cambia sustancialmente. Su alto grado de diversificación corresponde a las necesidades de importación de la mayoría de los países. De ahí que la política comercial mexicana, basada en tratados de libre comercio, se sustenta no sólo en indicadores de correspondencia ideales sino también en indicadores de correspondencia ponderados por la importancia de los socios comerciales.

Sin embargo, pese a que los indicadores de correspondencia ponderados muestran de manera más clara los patrones de comercio existentes, éstos no revelan en algunos casos la potencialidad de relaciones comerciales basadas en la complementariedad.

Cuadro 3

ÍNDICE DE SIMILITUD PONDERADO POR LA PARTICIPACIÓN COMERCIAL, 1996

M	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Chile	Ecuador	México	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
X																
Argentina		0.01	0.38	0.01	0.00	0.01	0.01	0.02	0.01	0.03	0.01	0.00	0.00	0.00
Bolivia	0.04		0.04	0.03	0.02	0.00	0.00	0.00	0.03	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Brasil	0.31	0.01		0.02	0.05	0.01	0.03	0.04	0.01	0.04	0.04	0.00	0.00	0.00
Colombia	0.03	0.01	0.04		0.04	0.09	0.04	0.00	0.07	0.00	0.22	0.01	0.00	0.00
Chile	0.05	0.00	0.04	0.01		0.01	0.02	0.00	0.01	0.00	0.01	0.00	0.00	0.00
Ecuador	0.01	0.00	0.04	0.06	0.06	0.00	0.01	0.00	0.02	0.01	0.01	0.00	0.00	0.01
México	0.10	0.00	0.20	0.10	0.15	0.02		0.01	0.03	0.02	0.07	0.03	0.01	0.01
Paraguay	0.01	0.00	0.07	0.00	0.00	0.00	0.00		0.00	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00
Perú	0.01	0.01	0.04	0.04	0.14	0.00	0.01	0.00		0.00	0.03	0.00	0.00	0.00
Uruguay	0.07	0.00	0.15	0.00	0.01	0.00	0.01	0.01	0.01		0.01	0.37	0.00	0.00
Venezuela	0.01	0.00	0.06	0.11	0.02	0.01	0.02	0.00	0.03	0.00		0.01	0.00	0.00
Costa Rica	0.00	0.00	0.01	0.03	0.00	0.00	0.03	0.00	0.00	0.00	0.03		0.01	0.01
El Salvador	0.01	0.00	0.02	0.01	0.01	0.01	0.08	0.00	0.01	0.00	0.02	0.11		...	0.11	0.06
Guatemala
Honduras	0.00	0.00	0.01	0.01	0.00	0.00	0.03	0.01	0.00	0.00	0.01	0.03		0.01
Nicaragua	0.00	0.00	0.01	0.01	0.00	0.00	0.04	0.00	0.00	0.00	0.01	0.06	0.02	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos BADECEL.

3. ¿Cuál es el potencial explicativo del grado de similitud de los flujos comerciales actuales?

Aunque los cálculos anteriores sólo miden el grado potencial de comercio, es válido intentar la verificación empírica de que dichos indicadores son relevantes para explicar el flujo comercial de los países seleccionados.

Con este propósito se procedió a cruzar datos de sección entre los países seleccionados. En particular, se utiliza una ecuación de gravedad modificada que toma en cuenta tanto el nivel de flujo comercial total de los países considerados en función de su producto interno bruto (PIB) medido en dólares, como los ya calculados índices de similitud de las estructuras comerciales.

La ecuación de gravedad trata de determinar las variables que explican el peso de los flujos de comercio entre países. En general se utilizan como variables explicativas el PIB, el tamaño de la población, la distancia entre los países considerados. En el caso aquí estudiado se emplearon el PIB, el tamaño de la población y se agregaron los índices de correspondencia comercial como posible variable explicativa de los flujos comerciales.

A fin de distinguir con claridad el poder explicativo de los índices de similitud, las estimaciones se realizaron primero sin el índice de similitud, luego se añadió dicho índice y por último el tamaño de la población. Los resultados se presentan a continuación.

Cuadro 4

ECUACIÓN DE GRAVEDAD

Variable dependiente	Variables independientes	
Flujo comercial	Producto interno bruto	Similitud
	0.10 (0.93)	0.85 (1.79)
R ² =0.20; E.S.= 1.01; n=15		

Fuente: BADECEL, 1997

En el cuadro 4 se aprecia que las variables incluidas tienen el signo esperado, en ambos casos positivo. Además, el producto interno bruto carece de valor explicativo mientras que el índice de similitud sí lo tiene. En efecto, R² explica sólo el 20% del flujo comercial actual. Se advierte que aun cuando la contribución de dicho índice es significativa e indica un potencial comercial esperado, habría que introducir variables adicionales para interpretar el comercio en el hemisferio americano.

La tercera etapa consistió en añadir la población como variable explicativa del comercio en el hemisferio centroamericano.

Cuadro 5

ECUACIÓN DE GRAVEDAD

Variable dependiente	Variables independientes		
Flujo comercial	Producto interno bruto	Similitud	Población
	0.03 (0.36)	-0.03 (-0.08)	0.75 (3.40)
R ² =0.52; E.S.= 0.79; n=15			

Fuente: BADECEL, 1997

En el cuadro 5 se evidencia que la variable independiente del índice de similitud pierde importancia e incluso el signo positivo se torna negativo. De hecho, la variable población (tamaño del país) explica por sí sola el 52% del comercio y aparece como determinante fundamental de esta actividad en el hemisferio americano. Esto llevaría a plantear que el ALCA beneficiaría más a los grandes que a los pequeños.

III. CONCLUSIONES

En este documento se ha analizado la conformación del ALCA desde una perspectiva institucional y comercial.

Desde el punto de vista institucional se trató no sólo de examinar los antecedentes del proceso del ALCA, sino también de describir su actual estructura institucional, los obstáculos a su realización y los posibles escenarios de conformación.

En cuanto a la dimensión comercial, se calcularon índices de correspondencia ideales y ponderados por la importancia del comercio entre 15 países latinoamericanos, utilizando la base de datos BADECEL en su versión CUCI, revisión 3. Una vez obtenidos dichos índices, se estimaron ecuaciones de gravedad para determinar la importancia de los indicadores de correspondencia como factores explicativos de los flujos comerciales actuales.

Los resultados empíricos arrojaron, en primer lugar, que los índices de correspondencia comercial revelan potencialidades no realizadas en los flujos comerciales actuales y que éstas pueden basarse en la complementariedad comercial.

En segundo lugar, los países grandes juegan un papel relevante en la materialización de dichas potencialidades. En particular, México sobresale como un importante abastecedor de las necesidades de la mayoría de los países incluidos en la muestra.

En tercer lugar, los indicadores de correspondencia ponderados evidenciaron con mayor fuerza aún la posible complementariedad del comercio intrarregional en algunos casos, aunque en otros dichos índices no son capaces de capturarlas.

En cuarto lugar, los índices patentizan la importancia de los socios comerciales naturales, por ejemplo los miembros del Grupo de los Tres o los integrantes del MERCOSUR.

En quinto lugar, pese a los resultados obtenidos en el cálculo de los índices de correspondencia ideal y ponderados, estos indicadores carecen de poder explicativo estadístico significativo, como lo muestran las ecuaciones de gravedad. Las estimaciones de las ecuaciones de gravedad revelan de hecho que la variable explicativa más significativa es el tamaño de la población. Es decir, la dimensión de los flujos de comercio entre países depende en esencia de sus tamaños respectivos.

En este último aspecto el proceso del ALCA podría permitir que los flujos comerciales respondieran al tamaño de país y a las complementariedades que evidencian los países incluidos en la muestra.