



ALADI y su inserción en el sistema multilateral de comercio

Por María Guillermina D'Onofrio

Introducción

El mundo se encuentra en un constante cambio. Luego de la finalización de la Segunda Guerra Mundial en 1945, muchos fueron los acontecimientos que marcaron la historia. El surgimiento de Estados Unidos como potencia mundial, el declive de las viejas potencias occidentales ante el poderío norteamericano y la catástrofe de la guerra, darán pie al establecimiento de un orden mundial basado en un sistema de seguridad colectiva, en el marco de la Organización de Naciones Unidas (creada en 1945), por un lado, y la formulación de la necesidad de incrementar el tejido de relaciones económicas-comerciales interrumpidas por los conflictos internacionales, a través de la liberalización del comercio. A fin de llevar a cabo la reconstrucción de posguerra de los países aliados devastados, y continuar con la prosperidad iniciada con la industria del rearme, Estados Unidos propondrá la creación de una Organización Internacional del Comercio. Pese a ello, su misma propulsora la dejará sin efecto, y sólo logrará suscribirse un tratado (el llamado G.A.T.T. o Acuerdo General de Aranceles y Comercio, en sus siglas en castellano). Asimismo, y con la misma finalidad reconstructiva, se formarán organismos especializados como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), quienes financiarán la reestructuración de los Estados afectados.

Desde nuestro continente, Latinoamérica estaba experimentando con la integración en forma efectiva desde los años 1950; los primeros proyectos de un mercado latinoamericano fueron plasmados en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC); la CEPAL tenía mucha fe en que el comercio entre las



economías de América Latina creciera. Pero los resultados no fueron positivos. Más tarde, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) reimpulsará los acuerdos ya asumidos en el marco de su predecesora, y asumirá la difícil misión de establecer un mercado común latinoamericano. Cabe aclarar que dicho objetivo no ha podido cumplirse hasta la fecha; por el momento, se está negociando la instalación de un Espacio de Libre Comercio (ELC), iniciativa planteada en el año 2004, todavía sin concreción. Sin embargo, este mecanismo ha establecido un marco regulatorio flexible, para que los estados miembros favorezcan las relaciones comerciales con los países de la región. Esto ha llevado a que, peses a las críticas en cuanto al pobre intercambio intrarregional, ALADI haya sobrevivido a los embates de distintas crisis, y además, hoy pueda reinventarse para asumir nuevos roles.

El propósito del presente trabajo es describir los principales mecanismos utilizados por ALADI para lograr la integración y el crecimiento del comercio entre sus miembros y cómo se ha insertado en el sistema multilateral de comercio. Para ello, debemos explicar la evolución de este sistema desde sus inicios.

El sistema multilateral de comercio. Antecedentes

Inclusive antes de la finalización de la Segunda Guerra Mundial, se había planteado la necesidad de reestructurar el comercio mundial. Los aliados querían volver a la situación previa al conflicto bélico, cuestión difícil de lograr dados los efectos ocasionados por la guerra en el mundo entero. Pese a ello, Estados Unidos y Gran Bretaña ya pensaban en facilitar el intercambio comercial; ejemplo de ello es la Carta de Atlántico firmada por el premier británico Churchill y el presidente de los Estados Unidos, F.D. Roosevelt en 1941, por la cual se comprometían a facilitar “el acceso al comercio y a las materias primas del mundo, que son indispensables para su prosperidad económica”.

La propuesta concreta de conformar un organismo multilateral a través del cual regular el comercio se dio una vez finalizada la guerra, cuando Estados Unidos propuso la convocatoria a una Conferencia Internacional sobre el Comercio, iniciativa que fue recogida por el Consejo Económico y Social de las Naciones



Unidas (ECOSOC), convocando a la Conferencia de La Habana a la que asistieron cincuenta y seis países (Diez de Velazco, 2010). La constitución de una Organización Internacional del Comercio se vio truncada, sin embargo, por el mismo Estado promotor del proyecto, ya que entendía que la liberalización del comercio no se encontraba garantizada.

El acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (G.A.T.T)

Este intento fallido llevó a la suscripción de un Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (G.A.T.T) , firmado por veintitrés países, cuya entrada en vigor data del 1° de enero de 1948 mediante un Protocolo relativo a la aplicación provisional del Acuerdo General, el cual tuvo vigencia hasta el 1° de enero de 1995.

A pesar de no haberse logrado en una primera instancia la conformación de una organización internacional reguladora del comercio, dicho acuerdo tuvo tal importancia que se convirtió en un instrumento contenedor de reglas comerciales seguidas por la mayoría de los Estados del mundo.

Al término de la octava Ronda¹ 8(Ronda Uruguay) los Estados Partes del G.A.T.T. decidieron crear la Organización Mundial del Comercio, incorporando el acervo del acuerdo general, quien pasó a formar parte de la nuevo sujeto de derecho internacional creado.

El Acuerdo General nació con el propósito de lograr una mayor liberalización del comercio internacional y de transformar un sistema bilateral por uno convencional multilateral (Diez de Velazco, 2010). Estos fines se persiguen mediante el principio de no discriminación, que presenta una doble vertiente: no discriminación entre Estados terceros (trato de nación más favorecida) y no discriminación entre operadores nacionales y extranjeros (trato nacional). En consecuencia, las reducciones arancelarias y la prohibición de restricciones cuantitativas son medidas concretas de liberalización cuyo alcance se multiplica por el juego de trato de nación más favorecida.

¹ Las rondas realizadas en el marco del G.A.T.T. fueron las reuniones en las cuales los Estados partes negociaban los términos comerciales de su interés a fin de lograr un intercambio más fluido, transparente, etc.



En efecto, la concesión de trato de nación más favorecida (NMF) comporta que cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una Parte contratante a un producto originario de otro país, o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellas destinado. (artículo 1). Luego, los Estados miembros de la OMC se conceden la cláusula de la nación más favorecida con un alcance multilateral, incondicional y automático. A su vez a sus operadores o empresas se conceden un trato igual en materia tributaria y de reglamentación interior, o dicho de otro modo, trato nacional (TN) a las importaciones para que a los productos procedentes de cualquiera de las partes en el territorio de otra no se les de un trato diferente en materia de impuestos o gravámenes interiores distintos a los productos nacionales similares (artículo 3.2).

Además, la reducción general y progresiva de los aranceles es el compromiso de los miembros del G.A.T.T. para lograr una mayor libertad de comercio. Estas reducciones se logran mediante las negociaciones entre los miembros de la O.M.C: toda reducción negociada por dos o más miembros se extiende a todos los demás por efecto de la cláusula de la nación más favorecida. Las concesiones arancelarias logradas en cada Ronda se integran mediante anexos en el G.A.T.T. y se consolidan (artículo 2).

Las excepciones a los principios

El principio de igualdad de trato tiene numerosas excepciones, bien sean previstas por el propio Convenio, o introducidas más tarde por medio de enmiendas al mismo, o por acuerdo de las partes. Las excepciones que se desarrollaremos con mayor detalle son: la del artículo XXIV y la cláusula de habilitación².

La compatibilidad y prevalencia de los acuerdos de creación de una Unión Aduanera o de Zonas de Libre Comercio, bajo determinadas condiciones: es el caso del famoso artículo 24 del G.A.T.T.

² Algunas de las restantes excepciones al principio de igual de trato son: la compatibilidad y prevalencia de los sistemas de preferencias aduaneras anteriores al G.A.T.T.; medidas restrictivas a las importaciones por dificultades en la balanza de pagos; excepciones generales por orden público, moralidad, etc. Consultar la página de la OMC www.wto.org



También, a pesar del principio de igualdad de trato y tras la reforma sufrida por el G.A.T. en 1965 para añadir una Parte IV sobre Comercio y desarrollo, se permite a los Estados Partes desarrollados aplicar desde principios de los años setenta una arancel preferencial generalizado a favor de productos originarios de países y territorios en desarrollo.

La razón de ser de esta última excepción (Sistema de Preferencias generalizadas) es promocionar exportaciones y acelerar su crecimiento económico, ya que el principio de igualdad de trato favorece a Estados de niveles económicos semejantes, pero perjudica a Estados en desarrollo. Por ello, a raíz de la reivindicación en este sentido planteada por la U.N.C.T.A.D. en 1968, esos estados consiguieron la aceptación de los SPG desprovistos de reciprocidad. Debido a la naturaleza discriminatoria, la aplicación de estos sistemas debía ser autorizada por el G.A.T.T., que lo aceptó en un primer período, como una derogación temporal y desde la Ronda Tokio sin limitación temporal (cláusula de habilitación, 1979).

Los acuerdos comerciales regionales en el marco multilateral

Los acuerdos regionales constituyen una excepción a la cláusula de Nación Más favorecida. La puerta de entrada de los acuerdos es el artículo XXIV, mediante el cual se reconoce la posibilidad de reducir obstáculos al comercio de manera preferencial con algunas condiciones:

*Los países que constituyen el acuerdo deben dismantelar las barreras que representen una parte sustancial del intercambio comercial entre los estados partes.

*el acuerdo no debe significar la imposición de nuevos obstáculos a terceros países. Esto se ve relativizado especialmente en los países en desarrollo, por el margen que existe entre aranceles efectivos y aranceles consolidados.

En la práctica, las condiciones exigidas no se han cumplido. Al revisar el tratado de la entonces Comunidad Económica Europea (CEE) , el G.A.T.T. aceptó el hecho de que el arancel común estuviera por encima de las tasas efectivas



aplicadas por los miembros de la CEE. Esto se generalizó para la mayor parte de los acuerdos preferenciales que siguieron.

El aumento del número de los acuerdos comerciales regionales ha proseguido sin interrupción desde los primeros años del decenio de 1990. En julio de 2005 se habían notificado a la OMC (y a su predecesor, el GATT) un total de 330. De ellos, 206 se habían notificado después de la creación de la OMC en enero de 1995.

Ciento ochenta están actualmente en vigor; se cree que hay otros vigentes aunque todavía no se han notificado. Una de las preguntas que se formula con mayor frecuencia es si esos grupos regionales ayudan al sistema multilateral de comercio de la OMC o lo obstaculizan. El encargado de analizar los efectos de estos acuerdos es el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales (CACR), el cual será desarrollado con mayor detenimiento al explicar la cláusula de habilitación.

Los acuerdos comerciales regionales pueden muchas veces servir realmente de apoyo al sistema multilateral de comercio de la OMC. Esos acuerdos permitieron que grupos de países negociaran normas y compromisos que iban más allá de lo que era posible multilateralmente en aquel entonces. A su vez, algunas de esas normas prepararon el camino para los Acuerdos de la OMC. Los servicios, la propiedad intelectual, las normas ambientales, y las políticas en materia de inversiones y competencias son cuestiones todas ellas que se plantearon en negociaciones regionales y se convirtieron después en acuerdos o temas de debate en la OMC.

Las agrupaciones importantes para la OMC son las que suprimen o reducen los obstáculos al comercio dentro del grupo. En los Acuerdos de la OMC se reconoce que los acuerdos regionales y la mayor integración económica pueden beneficiar a los países.

También se reconoce que en determinadas circunstancias los acuerdos comerciales regionales pueden lesionar los intereses comerciales de otros países. Normalmente, el establecimiento de una unión aduanera o una zona de libre comercio violaría el principio de la OMC de igualdad de trato para todos los interlocutores comerciales (“nación más favorecida”). No obstante, el artículo 24 del GATT autoriza como excepción especial el establecimiento de acuerdos comerciales regionales a condición de que cumplan determinados criterios estrictos.



En particular, esos acuerdos deben contribuir a que los intercambios fluyan con mayor libertad entre los países del grupo sin que se levanten obstáculos al comercio con el mundo exterior. Dicho de otro modo, la integración regional debe complementar, no amenazar, el sistema multilateral de comercio.

La cláusula de habilitación

Esta cláusula, denominada oficialmente la “Decisión sobre el trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo” permite a los Miembros desarrollados de la OMC otorgar un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo. Es el fundamento jurídico del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), en cuyo marco los países desarrollados ofrecen un trato preferencial sin reciprocidad a los productos originarios de países en desarrollo. Los países que conceden la preferencia determinan de forma unilateral los países y los productos que incluirán en sus programas. Asimismo, es el basamento legal de los acuerdos regionales entre los países en desarrollo y del Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC), en cuyo marco una serie de países en desarrollo intercambian entre sí concesiones comerciales.

A fin de llevar a cabo el examen de los distintos ACR y la consideración de las consecuencias sistémicas de estos acuerdos para el sistema multilateral de comercio, el Consejo General de la OMC estableció en febrero de 1996 el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales. Su máxima autoridad es el Sr. François Riegert oriundo de Francia, presidente del Comité.

A raíz de la Decisión del Consejo General, de 14 de diciembre de 2006, sobre el “Mecanismo de Transparencia para los Acuerdos Comerciales Regionales” se ha revisado sustancialmente la labor del mencionado Comité. El mecanismo de transparencia se aplica con carácter provisional. Los Miembros han de examinar y, de ser necesario, modificar la decisión y sustituirla con un mecanismo permanente adoptado como parte de los resultados globales de la Ronda de Doha.

Corresponde al CACR aplicar el mecanismo de transparencia con respecto a los ACR comprendidos en el ámbito del artículo XXIV del GATT y del artículo V del



AGCS. El Comité de Comercio y Desarrollo, reunido en sesión específica, aplicará la decisión en lo relativo a las notificaciones comprendidas en el ámbito de la Cláusula de Habilitación.

Este mecanismo establece que los Miembros que participen en nuevas negociaciones encaminadas a la conclusión de un ACR deberán informar a la Secretaría de la OMC la celebración de las mismas. Los Miembros que sean partes en un ACR recientemente firmado deberán enviar a la Secretaría información sobre el acuerdo (nombre oficial, su alcance y la fecha de su firma, el calendario que se haya podido prever para su entrada en vigor o aplicación provisional, los puntos de contacto y/o direcciones de sitios Web pertinentes y cualquier otra información de carácter no reservado que sea pertinente).

Otra de las tareas fundamentales del Comité es la notificación de los acuerdos comerciales regionales. La notificación por los Miembros de un acuerdo de comercio regional deberá efectuarse lo antes posible, en general no más tarde de la ratificación del ACR por las Partes o de la decisión de cualquiera de ellas sobre la aplicación de las partes pertinentes de un acuerdo y antes de la aplicación del trato preferencial entre las Partes. Las Partes deberán indicar las disposiciones de los Acuerdos de la OMC con arreglo a las cuales se notifica el ACR y facilitar el texto completo de éste –así como toda lista, anexo o protocolo conexos– en uno de los idiomas oficiales de la OMC. Es preferible presentar estas comunicaciones en formato electrónico, si es posible.ⁱ

En la época del G.A.T.T, los exámenes de estos acuerdos se llevaban a cabo en los distintos grupos de trabajo. Los exámenes tienen propósitos fundamentales el garantizar la transparencia del ACR y permitir que los Miembros evalúen la conformidad de un acuerdo con las normas de la OMC.

El establecimiento del CACR como único órgano responsable del examen de los acuerdos contribuyó a racionalizar el proceso de examen y ofreció un foro para el debate de las cuestiones sistémicas intersectoriales que existen en la mayoría de los acuerdos, si no es en todos.

Los ACR comprendidos en el ámbito del artículo XXIV se notifican al Consejo del Comercio de Mercancías (CCM), que adopta el mandato y remite el acuerdo al CACR para su examen. Los acuerdos comprendidos en el ámbito de la Cláusula de



Habilitación, en cambio, se notifican al Comité de Comercio y Desarrollo (CCD). El acuerdo se incluye en el orden del día de la reunión del CCD, en la que se mantiene un debate al respecto, aunque por lo general el CCD no pide al CACR que haga un examen en profundidad.

Los ACR que abarcan el comercio de servicios concertados entre Miembros de la OMC, ya sean países desarrollados o en desarrollo, se notifican al Consejo del Comercio de Servicios (CCS). El CCS puede decidir que el acuerdo se remita al CACR para su examen, aunque a diferencia de los ACR notificados en virtud del artículo XXIV del GATT, ese examen es opcional y no obligatorio.

Desde 1995 no se ha finalizado ningún informe de examen por falta de consenso. Un problema proviene de los posibles vínculos existentes entre un dictamen de compatibilidad del CACR y el proceso de solución de diferencias. Además, existen arraigadas controversias respecto de la interpretación de las normas de la OMC utilizadas para evaluar los ACR y los problemas institucionales que surgen de la falta de normas de la OMC (por ejemplo, sobre normas de origen preferenciales) o de discrepancias entre las normas de la OMC y las de algunos ACR.

Teniendo en cuenta estos antecedentes, los Miembros de la OMC, reunidos en la Cuarta Conferencia Ministerial en Doha, al tiempo que reconocían que los ACR pueden desempeñar un papel importante en la promoción de la liberalización del comercio y en el fomento del desarrollo económico, recalcaron también la necesidad de una relación armoniosa entre el proceso multilateral y los procesos regionales. En función de ello, los Ministros convinieron en iniciar negociaciones encaminadas a aclarar y mejorar las disciplinas y procedimientos previstos en las disposiciones vigentes de la OMC aplicables a los ACR, teniendo debidamente en cuenta, asimismo, los aspectos de los acuerdos comerciales regionales relativos al desarrollo.

El análisis jurídico de las disposiciones de la OMC ha puesto de manifiesto la divergencia de opiniones existente en cuanto a la interpretación de algunos elementos de las normas de la OMC por lo que se rigen los ACR. Se han examinado en profundidad algunos aspectos del artículo XXIV del GATT, de la Cláusula de Habilitación y del artículo V del AGCS, sobre la base de las comunicaciones



presentadas por los Miembros y por la Secretaría. Esta última también ha recopilado estudios sobre las comparaciones horizontales de los ACR.

El ingreso de ALADI en el sistema multilateral de comercio

La Asociación Latinoamericana de Integración ingresa al G.A.T.T. al amparo de la cláusula de habilitación. Éste efectuó la notificación correspondiente en 1° de julio de 1982 y fue publicado como documento L/5342, dado que la cláusula de habilitación en su artículo 2 c) establece: “A los acuerdos regionales o generales concluidos entre partes contratantes en desarrollo con el fin de reducir o eliminar mutuamente los aranceles y, de conformidad con los criterios o condiciones que puedan fijar las PARTES”.

Según lo establecido en el artículo 4, las Partes deberán:

- a) Notificar a las Partes Contratantes y proporcionar toda la información que estimen conveniente sobre las medidas e información que estimen conveniente sobre las medidas que haya adoptado.
- b) Celebrar consultas, a petición de cualquier parte contratante interesada.

En relación al modo de notificación, no establece referencia específica a la cláusula de habilitación.

En virtud de la cláusula mencionada, la ALADI se constituye como “Área de Integración Regional”. Así lo establece la cláusula novena del Preámbulo del TM80 que reza expresamente: “(...) CONVIENEN en suscribir el presente Tratado el cual sustituirá, conforme a las las disposiciones disposiciones en el mismo contenidas al Tratado que instituye a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio” ALADI deberá confeccionar Informes Bienales para ser presentados por ante la Secretaría de la ALADI, quien finalmente publica el documento con el logo de la ALADI y como documento informativo (Sec/di) con carácter restringido y para uso exclusivo de las representaciones.



Rasgos característicos de ALADI y evolución

Para entender cabalmente el fin de este trabajo, es necesario explicar algunos elementos básicos de la ALADI, tales como sus fines y principios. Seguidamente, describiremos los objetivos de la Asociación.

El objetivo principal de la ALADI según el Tratado de Montevideo es promover el desarrollo económico -social, armónico y equilibrado de la región y para ello propone establecer, a largo plazo, en forma gradual y progresiva, un mercado común latinoamericano (artículo 1 TM). Asimismo, los mecanismos e instrumentos del TM tendrán como funciones: la promoción y regulación del comercio recíproco, la complementación económica y el desarrollo de las acciones de cooperación económica que coadyuven a la ampliación de los mercados (artículo 2 TM).

Entre los principios de la ALADI destacamos: pluralismo en materia política y económica; convergencia progresiva de acciones parciales hacia la formación de un mercado común latinoamericano; flexibilidad; tratamientos diferenciales en base al nivel de desarrollo de los países miembros y multiplicidad en las formas de concertación de instrumentos comerciales (artículo 3 TM).

Le corresponde a la Asociación, articular como marco o “paragüas” institucional y normativo de la integración regional, a fin de desarrollar acciones tendientes a apoyar y fomentar estos esfuerzos con la finalidad de hacerlos confluir progresivamente en la creación de un espacio económico común.

La ALADI ha tenido una evolución progresiva en el tiempo en cuanto al tipo de acuerdos celebrados: los acuerdos llamados “de primera generación”, en los cuales se negociaban los patrimonios históricos de los acuerdos bilaterales de su antecesora la ALALC; los acuerdos “de segunda generación”, que se sucedieron entre los años 1985-1990, de característica comercial y de complementación económica-bilateral; los acuerdos “de tercera generación”, suscriptos en la década del 1990, cuya meta era lograr el libre comercio, desgravación automática de tarifas e incorporación de nuevos temas, como inversiones, servicios, influenciados por el “regionalismo abierto” de dicha década. Las restricciones o excepciones traducen, en realidad, el patrón de comercio internacional. Ya en octubre de 2004,



surge como iniciativa un Espacio de Libre Comercio (ELC). Esta propuesta fue desarrollada a instancias de la ALADI y por el momento, ha encontrado dificultades para articular consensos mínimos entre sus miembros (Motta Veiga y Polonia Ríos, 2009).

Existen al respecto, tres visiones diferentes entre los países asociados: aquellos que tienen acuerdos de libre comercio con Estados Unidos y apoyan una ELC que asuma el modelo del “North American Free Trade Agreement” (NAFTA); los que defienden modelos de liberalización más modestos, entre los cuales se encuentran los países del MERCOSUR; y por último, los que no tienen interés en avanzar en la liberalización del comercio y defienden una agenda alternativa para la integración regional, como la Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe (ALBA).³

Panorama Comercial de ALADI

Tomando como base 11 países de los actuales 13 integrantes de ALADI (no se encuentra Venezuela en el relevamiento, ni Nicaragua que fue aceptado como miembro en el año 2012), la Secretaría General confeccionó un informe de evolución de las economías de la región para el segundo semestre del año 2011. En primer lugar, se observa que la producción industrial de la región se ve estabilizada en relación al período 2009-2010. Comparadas con los países desarrollados, las economías de la región tuvieron un mejor desempeño en producción industrial. A nivel global, la producción industrial aumentó un 5% más que en el mismo período del año anterior.

Los países de ALADI se encontraban ante una buena situación macroeconómica antes de la crisis, lo que les permitió atravesarla de mejor forma que las economías desarrolladas. El 2009 fue un año de contracción; pero ya durante el 2010 pudieron repuntar. El PBI de todo ALADI aumentó un 6,3%. La expansión fue generalizada, salvo Venezuela, quien sufrió una moderada contracción (-1,5%).

³ Ver informe de ALBA 2009, en “Informe de Integración de América Latina y el Caribe, 2009



Por otro lado, y en igual sentido, el comercio regional aumentó en relación al mismo período del año anterior, tanto en sus exportaciones (27,9%) como en sus importaciones (26,1%).

La expansión del comercio intrarregional se debió principalmente al aumento de las ventas brasileras con destino a ALADI, y en menor medida, a las efectuadas por Argentina y México. EN las importaciones, se refleja la misma tendencia.

Los cuatro países con superávit comercial fueron Argentina, Brasil, Bolivia y México.

Los dos flujos bilaterales que contribuyeron al incremento del comercio intrarregional fueron las relaciones Argentina-Brasil (27%) y las ventas de Argentina a Perú, y Uruguay, de Brasil a Uruguay y de Chile a Brasil, entre otros.

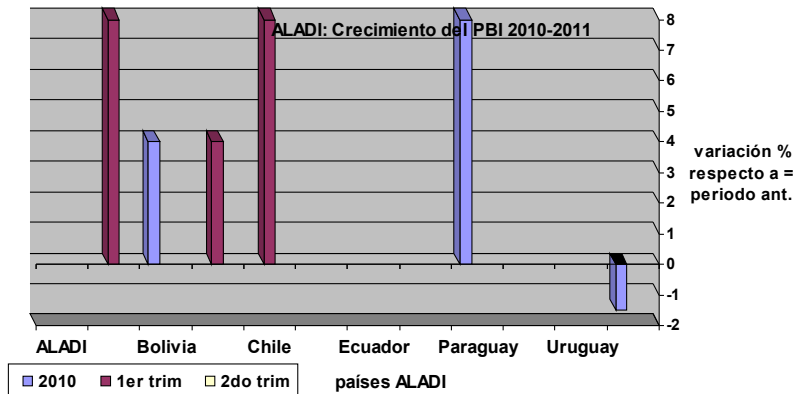
El comercio con el resto del mundo siguió la misma evolución que el comercio intrarregional. Se expandió significativamente y consiguió un superávit regional con el resto del mundo, que pasó de 42 a 60 mil millones de dólares. Por su dinamismo, se destacaron las exportaciones de Colombia (41,4%), Brasil (34%), Paraguay (33,6%). Los países con mayor aumento en las exportaciones fueron México y Brasil, y Argentina, Chile, Colombia y Perú en segundo lugar. Las importaciones se expandieron a ritmos más diversos (18,5% hasta 52,4%): Entre las más dinámicas encontramos a Uruguay (52,4%) y Venezuela, con el menor dinamismo del grupo (18,5%).

Los destinos con mayor expansión fueron las economías de reciente industrialización (40,6%) la Unión Europea (36,5%). Los destinos que más contribuyeron al aumento de las exportaciones fueron Estados Unidos (21,6%) y la Unión Europea (26,5%). Las importaciones aumentaron un 26,2% para la Unión Europea como mayor destino de importaciones.

El saldo comercial positivo en el comercio con el resto del mundo se explica por qué el déficit con China y las economías de reciente industrialización fue más que compensado con el superávit con Estados Unidos, Centroamérica y el Caribe. Pero esto se da por la relación con México y Estados Unidos en el marco del NAFTA; sin México, el patrón comercial varía: la región tiene déficit decreciente con las



economías de reciente industrialización y superávits con las demás del mundo, destacando el crecimiento del saldo positivo con la Unión Europea.⁴



Conclusión

Desde hace tiempo, la discusión acerca de la liberalización del comercio, los acuerdos regionales y la integración ha tenido un lugar de debate en la academia. Existen los escépticos de la integración que entienden que los procesos de integración, sean del grado que sean, sólo generan progreso y desarrollo para los países con mayor peso económico. Otros creen que debe apuntarse a una inserción internacional mediante acuerdos de libre comercio y/o relaciones bilaterales, en el marco de la OMC, y que esto garantizará mayores ingresos, que se traducirán en un crecimiento del comercio y del bienestar de los Estados involucrados. Las teorías que apuntan a la perversidad del sistema capitalista, como el neomarxismo o la teoría del sistema mundo de Wallerstein escapan ya al desarrollo de este texto. Más allá de las discusiones teóricas, cabe decir que creemos no encajar en forma estanca, en ninguna de las opciones extremas. ALADI se creó con la finalidad de lograr un mercado común latinoamericano; sin embargo, no ha podido consagrarse hasta la fecha. Sin perjuicio de ello, la falta de concreción de este objetivo no ha entorpecido la celebración de acuerdos de alcance parcial entre los Estados que la

⁴ Para un mayor detalle de los datos citados, confrontar el Informe de la Secretaría General “Comercio Exterior Global”, del 7/09/2011, en www.aladi.org



conforman, en concordancia con los principios de convergencia y flexibilidad. No queremos con esto expresar que el funcionamiento de ALADI no carezca de déficits. Una de las grandes metas es elevar el comercio intrarregional (si bien se conoce las dificultades existentes para el logro de este fin), y que las asimetrías puedan verse paliadas aún más con el sistema previsto en su seno para los países de menor desarrollo relativo (PMDR). Todavía queda mucho por trabajar en ese sentido. Pero vemos en estos últimos años, un relanzamiento de ALADI, con un espíritu de convergencia con los demás procesos de integración políticos, económicos y de infraestructura (UNASUR, OEA, CELAC, IIRSA, etc). Dependerá de la continuidad de este reimpulso y coordinación de políticas, la posibilidad de lograr las metas aún no concretadas de ALADI.

Bibliografía

Garnelo, Vicente (2011), “La vigencia de ALADI”, revista de Integración y Comercio Nro. 33 Año 15, julio-diciembre 2011, BID INTAL.

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) 2010. Informe del Secretario General sobre el comercio exterior global, septiembre 2011. Documento ALADI/SEC/di 2418. 1. Montevideo.

D’Elia Carlos, Fossati Verónica y otros (2011), “China: las medidas de respuesta a la crisis económica internacional y su lugar en el comercio mundial”. Artículo publicado por Centro de Economía Internacional (CEI) del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comerciales y Culto.

Bárcena, Alicia (2011), “Desafíos del desarrollo económico y social de América Latina y el Caribe”, documento confeccionado conjuntamente con ALADI, 8/9 de noviembre de 2011.

Rosales, Osvaldo. (2011), “China y América Latina: impactos, desafíos y opciones estratégicas”, publicado en el Boletín Informativo de Techint Nro. 333.

“Latinoamérica y el Grupo de los 20: Hacia la construcción de un espacio de diálogo en la Región”, publicado por ALADI



Da Motta Veiga, Pedro y Ríos, Sandra Polonia (2009), *América Latina frente a los desafíos de la globalización ¿todavía hay lugar para la integración regional?* en “A medio camino, nuevos desafíos de la democracia y el desarrollo en América Latina” CEPAL (2008), “Oportunidades de Comercio e Inversión entre América Latina y Asia Pacífico. El vínculo con APEC”, Santiago de Chile, Publicación de las Naciones Unidas,

CEPAL (2007), “Panorama de inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2007” - Tendencias 2008, Santiago de Chile, Publicación de las Naciones Unidas.

DIEZ DE VELAZCO, Manuel (2010). “Las organizaciones internacionales”, Editorial Tecnos.

Páginas web consultadas

www.wto.org

www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf

