

Consecuencias económicas de los tratados comerciales entre América Latina y Estados Unidos

Economic consequences of trade agreements between Latin America and the United States

Marcia Solorza Luna¹

Resumen

La proliferación de los Tratados Comerciales en América Latina se ha incrementado de manera notable respecto al promedio mundial. La mayor parte de tales tratados se han realizado con Estados Unidos, aunque no todos han sido ratificados. Este hecho ha también ha impulsado el crecimiento y consolidación de acuerdos comerciales entre los países latinoamericanos.

Palabras clave: Tratados Comerciales América Latina-Estados Unidos, cooperación intrarregional en América Latina.

Abstract

The proliferation of Free Trade agreements in Latin has been well above the international average. The greatest part of these agreements have been signed with the United States, even though not all have been ratified. This fact has also spurred on the growth and consolidation of trade agreements among Latin American countries.

Key Words: Trade agreements Latin America-United States, Intra-regional cooperation in Latin America.

Introducción

En las últimas dos décadas la firma de Tratados de Libre Comercio (TsLC), aunque no siempre ratificados, se ha incrementado considerablemente (sextuplicado) en la economía mundial. Pero en ninguna otra región del mundo ha sido tan preponderante como en América Latina (AL), donde 33 de 39 países² pertenecen al menos a un TLC, conformando una enmarañada red de acuerdos comerciales (Figura 1) de la cual una gran parte ha sido encabezada por Estados Unidos (US). Hasta la fecha, US ha

¹ Profesora en la Facultad de Economía, UNAM.

² Se toman en cuenta los protectorados, dependencias, etc.

pretendieron incluir a un número importante de países de la región, los demás organismos comerciales han tenido carácter sub-regional. Los acuerdos comerciales entre países de AL y US se han firmado siguiendo teorías ortodoxas que afirman la necesidad de liberalizar sectores donde una nación tiene ventajas comparativas en el present

Políticas comerciales y desarrollo económico

En los TsLC suscritos en AL la tendencia teórica dominante ha estado sustentada en la economía política del intercambio, esto es, en los modelos comerciales de Ricardo, Heckscher-Ohlin y especialmente en el teorema Stolper-Samuelson.⁵ Estos análisis convencionales asumen desde una perspectiva estática que los países buscan mejorar prospectos comerciales internacionales para sectores económicos en los que tienen ventajas comparativas estáticas de un bien en un momento. Por tanto, en un tratado comercial las exportaciones se expanden en dichos sectores considerados como “ganadores”, mientras que los “perdedores” son los sectores productores de bienes para el mercado interno, son quienes enfrentan la competencia de las importaciones.

Así, los sectores “ganadores”, propietarios del factor productivo usado en forma intensiva, son fuertes defensores de los tratados comerciales y los perdedores están en contra. Políticamente, los “ganadores” se organizan y presionan para que los Tratados Comerciales sean aprobados. Sin embargo, los teóricos del

⁵ El teorema Stolper-Samuelson se enfoca en analizar la relación entre precios de los bienes y precios de los factores. Este teorema es explicado con modelos teóricos Heckscher-Ohlin partiendo de supuestos simples para explicar que el aumento del precio relativo de un bien incrementa la renta real del factor que se está utilizando intensivamente en su producción, y empeora la renta del otro factor. Esto es, mejora a los propietarios del factor productivo que se usa de manera intensiva en la producción de dicho bien. Y empeora a los propietarios de los factores que no son intensivos en la producción de dicho bien. Todo esto se aplica a un marco de comercio internacional que hace que cambien los precios de los bienes. El teorema se refiere al hecho de si se impone un arancel a las importaciones, el precio relativo del factor escaso aumenta. Por ejemplo, en un país con abundancia de mano de obra no calificada, los aranceles protegen al capital y deterioran el salario. Stolper, Wolfgang and Samuelson, Paul (1941), “Protection and Real Wages”, in *Review of Economic Studies* (9),

comercio internacional seguidores del modelo Stolper-Samuelson asumen que los tratados comerciales no son aprobados si hay problemas de acción colectiva, esto ocurre cuando las pérdidas de los perdedores están altamente concentradas y las ganancias de los ganadores están muy dispersas (Aggarwal *et. al.* 2004).

En el ámbito de los ganadores no sólo se encuentran los productores de bienes con ventajas comparativas estáticas (para exportación), sino también están los consumidores que obtienen “ganancias” al experimentar un efecto positivo por importaciones más baratas. Esto no resuelve el problema de acción colectiva si productores y consumidores beneficiados están dispersos. Pero también ocurre, y es más frecuente, que los “perdedores” se encuentren dispersos. Esta es una situación común cuando hay controversia entre librecambistas y proteccionistas.

Esta actividad política y económica que se presenta al negociar los tratados, momento en que los países disfrutan de las ventajas comparativas estáticas nos lleva a plantear que el desarrollo económico puede modificar la estructura de una economía, por tanto una economía sustentada en la producción de un conjunto de bienes primarios puede dar paso a una economía mucho más diversificada que puede ser competitiva en una variedad de bienes industriales o en un nuevo sector dinámico de servicios.

De ahí, la hipótesis de que los TsLC deben ser firmados y ratificados contemplando condiciones propias para un desarrollo dinámico de la economía, teniendo en cuenta que elegir ventajas comparativas estáticas podría ocasionar el “mal holandés”⁶ porque los términos del acuerdo para la canasta de exportaciones pueden deteriorarse debido a la inestabilidad de los precios, o impactar a

⁶ Se conoce como mal holandés a las consecuencias dañinas provocadas por un aumento significativo en la entrada de divisas en un país, a consecuencia del aumento de las exportaciones de un bien como ocurrió con el petróleo en México en las últimas tres décadas del siglo XX. Por lo que puede apreciarse la moneda del país receptor y perjudicar la competitividad de sus otras exportaciones, lo cual ocasionaría un deterioro en sus términos de intercambio.

los bienes sustituibles o agotables y ocasionar un gran retraso económico.

Los objetivos del presente trabajo es mostrar que los países de AL al firmar TsLC con US bajo ventajas comparativas estáticas, el impacto sobre su crecimiento ha sido negativo. Solamente en la medida en que se pudieran desplegar nuevas ventajas comparativas en el futuro, tendrían que desarrollarse sobre bienes diferentes en correspondencia al nivel de desarrollo alcanzado por cada país, y para lograrlo necesitan cambiar la estructura de sus economías hacia sectores donde (ahora) no tienen alguna ventaja comparativa (Ocampo, Randra y Taylor, 2009 y Lall 2005), lo cual requiere que el Estado participe en la diversificación productiva.⁷

Es importante considerar que las negociaciones de un tratado comercial (siguiendo el teorema S-S) entre un país desarrollado como US y países en desarrollo (AL), US ha buscado consolidar sus ventajas comparativas actuales en manufacturas de alta tecnología, servicios y (artificialmente) agricultura para asegurar un mayor acceso al mercado de AL, protegiendo ese acceso a través de regulaciones posteriores en los tratados sobre propiedad intelectual, reglas de inversión, regulación de servicios, etc. (Mayer, 1998). Los países de AL colocarán bienes primarios o manufacturas simples. En algunos casos los gobiernos de países

⁷ También es necesario contemplar los obstáculos político-económicos como puede ser la selección adecuada de “ganadores”, es decir, ubicar bien el o los sectores donde pueden lograrse nuevas ventajas comparativas, conocer bien los mecanismos de control recíproco, etc., y estimar los costos de no elegir una ventaja comparativa estática. Para este último factor se aplica la ecuación siguiente que muestra la elección entre liberalizar el comercio de un país con la esperanza de que se alcanzará el crecimiento o aplicar políticas para lograr el desarrollo industrial y la diversificación que pueden conducir a un crecimiento sostenido en el futuro. $Pr[CA_{ix} t_0] \leq NPV(Pr[CA_{iy} t_{35}]) + NPV((Pr[CA_{ix} t_0]) / NPV(Pr[CA_{iy} t_{35}]))t_0$. Que significa: una nación puede visualizar sus prospectos como comparando la probabilidad de tener ganancias (Pr) del sector comercial (i) donde actualmente (t_0) disfruta de una ventaja comparativa (CA) con el valor presente neto de la probabilidad de realizar una ventaja comparativa en un sector más dinámico en el futuro (digamos 35 años después) además de los costos de oportunidad de no tener el intercambio libre (término a la izquierda) durante todo el periodo.

latinoamericanos han tenido presión de los “ganadores” que están altamente concentrados para firmar y ratificar los tratados.

En cambio, si los países latinoamericanos buscaran desarrollar una ventaja comparativa dinámica al negociar un acuerdo comercial con un país desarrollado como US, los “ganadores de corto plazo” serían los productores de bienes primarios y manufacturas simples, pero los “ganadores de largo plazo” serán los sectores dinámicos en el futuro.⁸

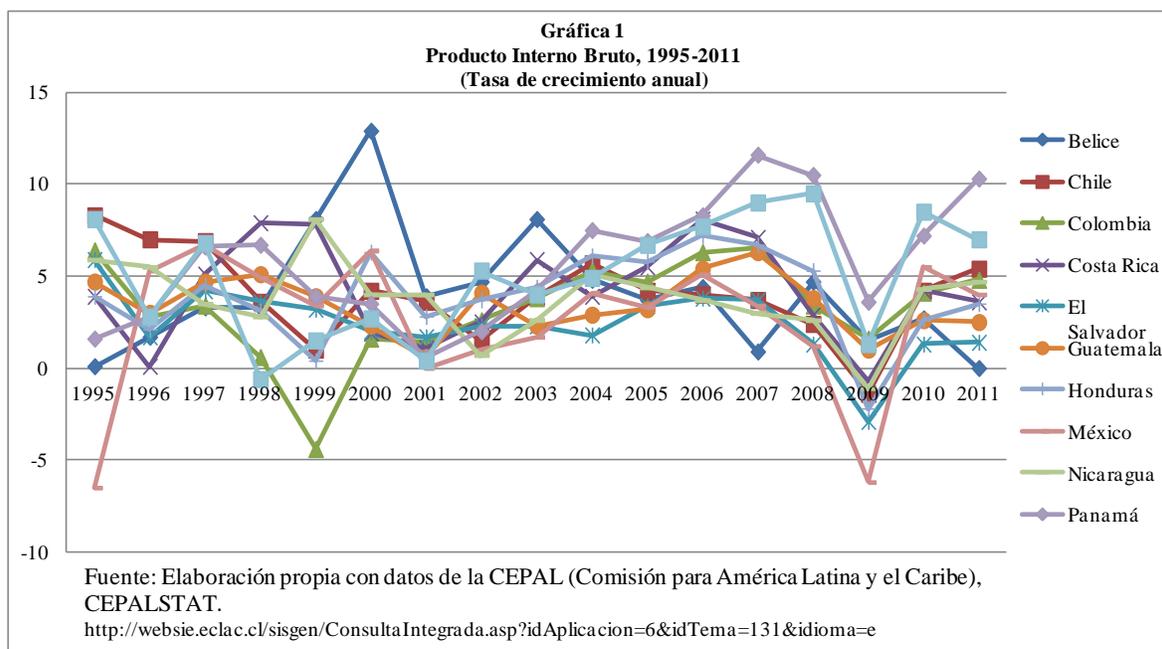
Hasta aquí podemos decir (adelantar) que los tratados comerciales entre países desarrollados y países que buscan diversificarse y avanzar su desarrollo económico, los tratados comerciales son un obstáculo para estos últimos.

Efectos Macroeconómicos de TsLC Estados Unidos-América Latina

Los beneficios obtenidos por parte de los países de AL que han firmado acuerdos comerciales con US han sido relativamente pequeños en términos de crecimiento, el comportamiento de su Producto Interno Bruto (PIB) ha mostrado dinamismo en el corto plazo y posteriormente ha tendido a comportarse de manera errática (Gráfica 1), lo que podría generar inestabilidad macroeconómica.

US ha obtenido los mayores beneficios, a 24.9 billones de dólares (bdd) ascendieron sus beneficios globales en 2005 al haber firmado tratados comerciales con otros países, mientras que México y Brasil apenas lograron beneficios globales por 0.3 y 8.0 bdd respectivamente. Si sólo se toman en cuenta beneficios alcanzados por la firma de TsLC con países grandes, tanto México como Brasil tuvieron pérdidas de -1.3 y -1.7 bdd en 2005 (Cuadro 1).

⁸ El ejemplo clásico es Corea del Sur que en los años setenta no firmó un TLC con US, en que los productores de arroz tenían ventajas comparativas, y optó por un desarrollo dinámico. Ahora, 42 años después, Corea del Sur ha desarrollado sectores como el automotriz.



Cuadro 1
TLCs Países de América Latina: Beneficios Obtenidos, 2005
(billones de dólares)

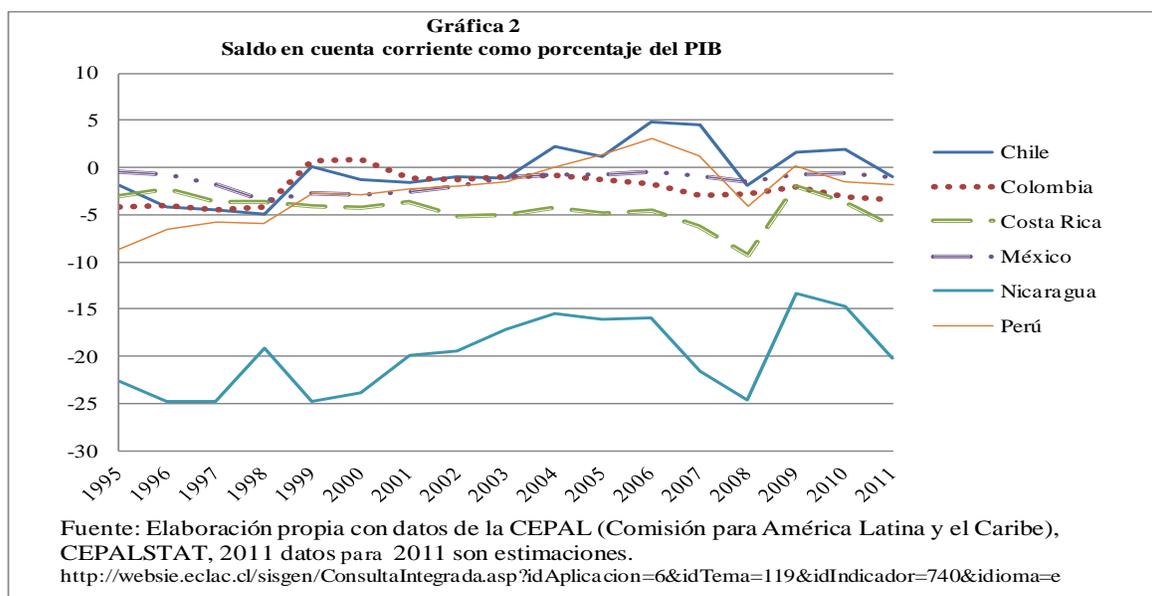
	B. Global	TLCs con P. Grandes.	sin TLCs con P. Grande
Estados Unidos	24.9	32.2	10.7
México	0.3	-1.5	-1.3
Brasil	8	1.5	-1.7
Resto de A.L.	16.3	0.9	6.4
Países en Des.	108.8	-21.5	-6.6
Total Mundial	263.3	112	40.3

Fuente: Banco Mundial (2005), Prospectos Económicos Globales, Tabla 6.2

Por otro lado, los acuerdos comerciales crean variaciones en las reservas internacionales y empeoran el saldo en la cuenta corriente de la balanza de pagos (Gráfica 2), como resultado del aumento de las importaciones por encima de las exportaciones (son mayores las ganancias de los consumidores).

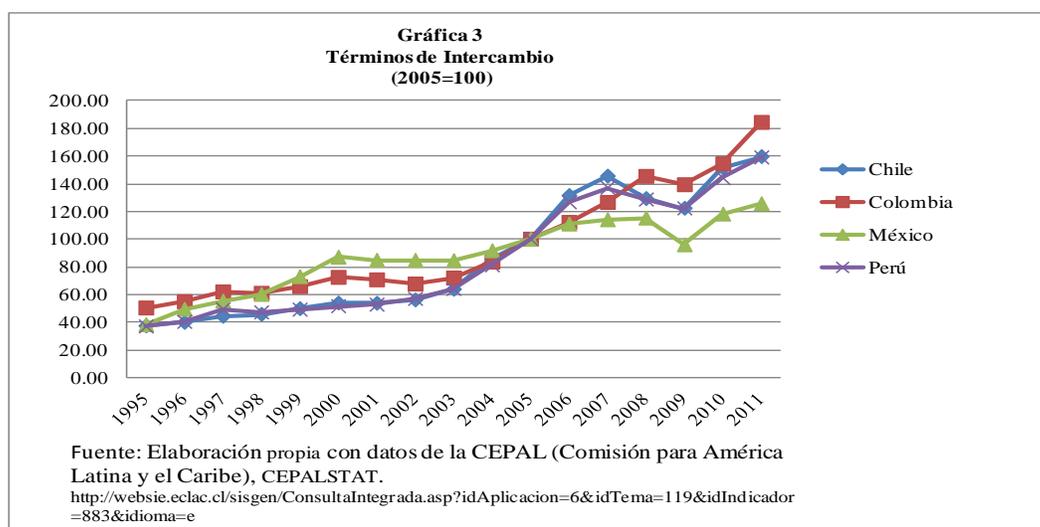
Algunos países de AL que suscribieron tratados comerciales con US, especialmente naciones centroamericanas, tienen ganancias

arancelarias pequeñas, 1.3 bdd en conjunto, esto es, han perdido entre 10% y 23% del ingreso arancelario que recibían antes de los acuerdos (Hilaire y Yongzheng, 2004:19), y en cuanto al tema de las ganancias en bienestar existen casos en que son negativas o muy reducidas (Cuadro 2).



Cuadro 2		
TLCs EUA-Algunos Países de América Latina		
Beneficios en Bienestar y Pérdidas Arancelarias		
(millones de dólares)		
Países	B. Bienestar*	P. Arancelarias***
Colombia*	-163	633
Perú*	-43	195
Costa Rica	201	115
El Salvador	171	82
Guatemala	296	178
Honduras	80	80
Nicaragua	48	21
Total	590	1,304
Fuente: CAFTA : Hilaire, Alvin and Yongzheng, Yang (2004), "The United States and the New Regionalism", in IMF, Working Paper WP/03/2006, p.19		
Para Colombia y Perú Durán Lima, José E., De Miguel, Carlos and Schuschny, Andrés (2008) "Trade Agreements by Colombia, Ecuador and Peru with the United States: Effects on Trade, Production and Welfare, p.88.		
Pérdidas Arancelarias: Tanzi, Vito, Barreix, Alberto and Vella Luiz (2008), Taxation and Latin American Integration, IADB, p.34		
**Son datos estimados para 2007		
*** Son datos para 2004		
*** Son datos para 2008		

Los tipos de cambio en países que han firmado tratados comerciales han tendido a apreciarse sin provocar un deterioro de los términos de intercambio (Gráfica 3), con excepción en 2008 en que estalló la crisis global, porque su efecto se vio contrarrestado por el aumento en el precio de las *commodities*, ya que las economías latinoamericanas tienen ventajas comparativas en materias primas y manufacturas simples.



La mejoría de los términos de intercambio se ha expresado en excedentes en la balanza comercial de los países exportadores de productos básicos, con lo que ha aumentado la oferta de divisas y se han acentuado las presiones hacia la apreciación de las respectivas monedas nacionales. También se ha traducido en un incremento del ingreso nacional que ha contribuido a impulsar la demanda interna, con el consiguiente aumento de las importaciones de bienes y servicios, mientras que los mayores precios internacionales de los alimentos, los combustibles y las materias primas generan presiones al alza de los precios internos. Para amortiguar los problemas de balanza de pagos y “enfriar” la apreciación de la tasa de cambio, efectos negativos, los países latinoamericanos podrían haber recurrido a aplicar medidas

prudenciales como el control de capitales, pero los tratados comerciales con US no lo permiten dado que la libre transferencia de fondos hacia y desde US es un principio de los TsLC de US, excepto el NAFTA,⁹ que de violarse ameritan reclamos, al país que incurre en la falta, hasta por cientos de millones de dólares.

En América Latina Chile es la nación que ha desplegado algunos controles de capital con éxito después de la suscripción y entrada en vigor de su TLC con US en 2004. De hecho, US negoció con Chile un “compromiso” o “administración de enfriamiento”¹⁰ en este sentido, mismo que ha sido usado en la firma de los TsLC con Perú y Colombia, más no en el CAFTA y Panamá.

Efectos Microeconómicos de los TsLC

Afectación de la Capacidad Productiva Endógena

La capacidad productiva es afectada cuando los mercados tienen fallas, por tanto es necesario aplicar algunas políticas correctivas a las distorsiones ocasionadas por los mercados privados. Es en esta dirección que algunos economistas sugieren aplicar el teorema del “segundo mejor” (Lipsey y Lancaster, 1956 [LL]), el cual afirma que cuando los mercados fallan, es decir, no pueden funcionar en el punto óptimo de plena libertad y competencia perfecta, los problemas pueden ser compensados con políticas del gobierno. Otros teóricos como Chang (2002) y Rodrik (2005) consideran que

⁹ En las NAFTA (Acuerdos de Libre Comercio), firmadas por US, el artículo 2014(1) contempla que un país receptor de fondos puede experimentar dificultades en balanza de pagos o encontrarse amenazada. No obstante, el uso de esta excepción debe ser temporal y dirigida a las transacciones de la cuenta de capital en caso de ser aprobada por el Fondo Monetario Internacional (FMI).

¹⁰ “Administración de enfriamiento” significa que US no puede argumentar violación de las provisiones de inversión hasta un periodo de un año después de que la provisión de fondos haya sido desplegada. Esto es, que el país receptor puede orientar los fondos a contener una crisis financiera y no estaría sujeta a reclamos. Sin embargo, el inversionista puede demandar por daños debido al control de capital desplegado durante el año del “periodo de enfriamiento”, pero para demandar tiene que esperar un año y el país demandado no puede ser US (Hornbeck, 2003). Además, sólo una reducción real de los valores de transferencia son tomadas como pérdidas: pérdidas de ganancias y pérdidas de negocios; otras consecuencias similares o daños incidentales no pueden ser cubiertas. El “periodo de enfriamiento” y limitación de daños no aplican en pagos de transacciones presentes, transferencias asociadas con inversiones de renta variable y pagos de préstamos o bonos.

las fallas de mercado en los países desarrollados envían señales erróneas a las empresas en los países en desarrollo y lo mejor es combatirlas con las mismas fallas de mercado.

Los países de AL han recurrido a la aplicación de algunas políticas industriales para corregir fallas de mercado y promover el desarrollo respetando los términos de prohibición para el uso de algunos instrumentos económicos establecidos en las reglas de intercambio de los TsLC con US, y las normas fijadas por la Organización Mundial del Comercio (OMC). Al mismo tiempo, las naciones de AL han opuesto propuestas de eliminar algunas medidas restrictivas al desarrollo ante la OMC.

Las economías de AL habían empleado políticas industriales basadas en protecciones arancelarias y subsidios con las que promovían las capacidades de las empresas nacionales en el periodo anterior a la firma de acuerdos comerciales. Bajo los TsLC US-países de AL, la mayoría de las líneas arancelarias son negociadas en cero. Esto constriñe la habilidad de los países para aplicar una secuencia arancelaria cuando eligen no vincular algunos sectores productivos o deciden vincularlos a cierto nivel dejando un resquicio para aplicar aranceles a un mayor nivel para algunos sectores durante etapas de apoyo industrial y reducirlos o cambiarlos a otros sectores en el tiempo (Akyüz, 2005).

En el tema de los subsidios, los TsLC restringen la acción de los países de AL para subsidiar a los sectores productivos internos (Peres, 2006). Ahora, la política industrial opera para una economía abierta por tanto se orienta a proveer crédito a las empresas para combatir las fallas de mercado respecto al costo del capital, incluyendo préstamos para capital humano, bienes de capital, financiamiento de proyectos, en algunas ocasiones financiamiento para la exportación y mercadeo externo, es decir

los TsLC tienen un sector de servicios financieros que contemplan a los créditos mencionados como procesables.

En cuanto a los derechos de propiedad intelectual, la flexibilización ha sido una estrategia que ha permitido a los países acceder a nuevas tecnologías y prácticas. Sin embargo, los países en desarrollo que han signado acuerdos comerciales con US tienen que aceptar obligaciones muy altas en el área de IPRs;¹¹ su capacidad para limitar el alcance de las patentes es extremadamente restringida, al grado de que comúnmente se ven precisados a otorgar cláusulas por más de 20 años, y las licencias obligatorias (abastecimiento a las empresas) son limitadas a emergencias nacionales.

Estas reglas de propiedad intelectual en los TsLC complican la cobertura de salud (sobre todo pública) en los países en desarrollo que tienen acuerdos comerciales con US quien exige un mínimo de 5 años de exclusividad de información de prueba, favorables a compañías farmacéuticas multinacionales, esto implica no permitir a empresas farmacéuticas genéricas internas (nacionales) producir en ese tiempo genéricos de manera oportuna y menos costosa, especialmente para tratar enfermedades crónico degenerativas.

La inversión extranjera directa es otro tema de discusión en la negociación de TsLC porque permite el acceso al conocimiento y la tecnología. Bajo los TsLC con US los países de AL no pueden investigar a las empresas extranjeras de US antes de que inicien operaciones en su territorio; pero US si puede usar reglas de clausulas de origen que exige a sus empresas usar “contenido local” (independientemente del país en que se encuentren establecidas), lo cual significa importarlo de US, quien además exige a sus socios comerciales otorgar concesiones impositivas a

¹¹ Derechos de autor que son registrados y pueden ser vistos por el público en *Intellectual Property Rights Search (IPRS)*, acción que es considerada como un incentivo para la innovación en el contexto de *catch up* (ponerse al corriente).

empresas extranjeras, y les restringe la capacidad para imponer controles de capital en la inversión de portafolio extranjera.

Otro componente de inversión en los TsLC con US se refiere a la aplicación de un sistema de disputa “inversionista-estado”, el cual implica que cuando una empresa de US está operando en otro país con el que US suscribió un acuerdo comercial es afectada (dañada) por alguna política particular, ésta puede demandar directamente a la nación en que se encuentra por el daño recibido. Entre 1994 y 2006 México ha enfrentado demandas por 1.7 bdd atribuidas a este tipo de reclamos (CPA, 2007).

Por último, los países de AL que firmaron tratados comerciales con US pueden aplicar *drawbacks* de impuestos: retorno de impuestos previamente pagados sobre importaciones o reexportaciones; inversiones en infraestructura y capital humano, y apoyo administrativo a empresas locales para crear capacidad productiva. Medidas que son insuficientes para promover el desarrollo industrial (Rodrik, 2005).

Tomando en cuenta todas las restricciones de política industrial impuestas a los países de AL a través de los acuerdos comerciales con US no podemos esperar más que resultados exigüos, los cuales se reflejan en las bajas tasas de crecimiento del PIB y del PIB *per capita* en los países que cuentan TsLC con EUA.

Poder Político-Ideológico y TsLC en América Latina

Países de AL firman TsLC: ganancias pequeñas y costos altos:

- a) Los ganadores estáticos de corto plazo, muy concentrados y fuertes políticamente en el presente. Es decir que en los países de AL no se presentan problemas de acción colectiva, los productores de *commodities* y manufactura simple, sectores exportadores que cuentan con ventajas comparativas

- que presionan al gobierno y lanzan campañas de convencimiento en la población para perseguir y lograr acuerdos comerciales con US; ocurre lo mismo con los ganadores estáticos de US. Incluso, en ocasiones crean alianza los “ganadores del país latinoamericano” y los “ganadores de US”.
- b) El efecto “rayo y rin” (rin = *hub*, centro) (rayo = *spoke*, varilla que se une al centro) o carrera de locos por tener acceso al mercado de US antes de que un vecino lo haga, esto por el poder de regateo asimétrico en negociaciones, por razones ideológicas y por posibles problemas de acción ideológica (Gallagher, 2007).
 - c) Por razones ideológicas: en contexto neoliberal-tecnócrata se ve a los tratados comerciales como proveedores de bienes que traen beneficios a los actores involucrados en la negociación.
 - d) Tras las secuelas de la crisis de los años ochenta en AL se adoptaron las ideas empíricas y teóricas internacionales que enfatizaban la utilidad del mercado.
 - e) Esta transformación se concretó en el conocido Consenso de Washington (CW) llevado a la práctica por economistas neoclásicos de cuyo grupo surgieron algunos presidentes y ministros de los países de AL.
 - f) Los tecnócratas neoliberales han compartido objetivos y creado coaliciones con empresas exportadoras “ganadoras” de la firma de los TsLC. En el caso de México esta plataforma abrió la posibilidad de concretar reformas financieras que no habían alcanzado el consenso para ser aprobadas.

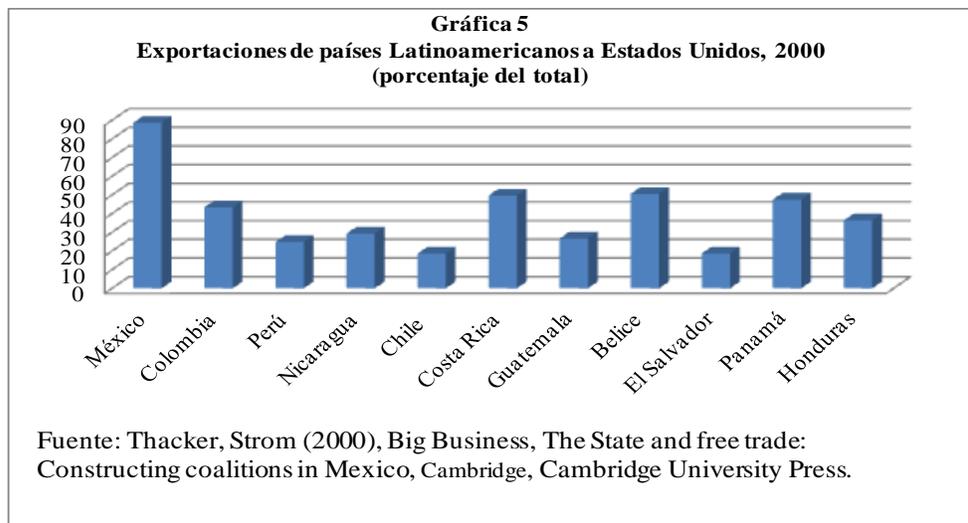
En el caso del efecto “rayo y rin”, (Kowalczyk y Wonacott, 1992), autores ortodoxos, sostienen que el ingreso de una nación puede incrementarse si firma un TLC con una economía más grande como US, y decrece potencialmente si no concreta el acuerdo

comercial y otros países si lo hacen. También argumentan que si una nación negocia un TLC con una economía centro (otras naciones no lo hacen), ambas pueden elevar el volumen de comercio y mejorar sus términos de comercio a causa de la reducción de aranceles de ambas partes, y los términos de comercio pueden incrementarse para el país en desarrollo porque experimentará precios de exportación más altos. En cambio, las naciones que no participen en la firma de acuerdos pueden sufrir una disminución en su volumen de comercio y un deterioro de sus términos de comercio (intercambio) porque sus precios de exportación e importación podrían ser más altos en relación a los países participantes.

Poder de Mercado-Poder Político en los Tratados de Libre Comercio

El tamaño y dinamismo del mercado de US juegan un papel importante en la negociación de los TsLC US-AL, ya que las asimetrías pesan en el poder de regateo a la hora de firmar los acuerdos. En este sentido, Hirschman (1984) argumenta que un país puede ejercer su poder sobre países más débiles a través del comercio internacional. Por ello, en las negociaciones entre país grande y pequeño, el primero tiene el mando e impone condiciones a cambio de tener acceso a su mercado grande. Así, de acuerdo a Shadlen (2007) muchos países de AL al negociar tratados comerciales con US renuncian a adoptar medidas de desarrollo por temor a ser excluidas de aquel mercado. El poder económico y político que ostenta US frente a países de AL no permite a éstas elegir entre TLC si o no, porque las asimetrías de regateo son tan profundas que a la luz del efecto “rayo y rin” asegura a US el control político y económico de la región. El dominio comercial que ejerce US sobre los países de AL, y la dependencia comercial que estos últimos tienen de aquel mercado se observa en gran

medida a través del porcentaje de exportaciones de AL que van a US bajo esquemas preferenciales o TsLC (Gráfica 4).



Conclusión

Una vez que hemos analizado el contexto económico de los países latinoamericanos que han firmado TsLC con US, podemos afirmar que en general han obtenido pequeños beneficios a costa de postergar “indefinidamente” (al menos así se observa) su desarrollo debido a la creación de una dependencia comercial desigual, y en muchos casos dañina de los países de AL respecto a US. Esta dependencia comercial ha acentuado la lucha entre países vecinos por recibir un acceso preferencial a sus exportaciones a US.

Los TsLC se convirtieron para los países de AL en “mini regateos”, por un mercado grande, en que US intercambia un pírrico acceso a su mercado por muchas medidas económicas y políticas que pueden significar “altos costos” para los países en desarrollo. No obstante, los beneficios que reciben por entrar al gran mercado son vistos como superiores a los costos de perder espacio político y económico. Cuando esta condición se cumple podría ser perjudicial perder la posibilidad de acceso al mercado de US si algún país vecino llega antes.

En etapas anteriores a los TsLC, los acuerdos comerciales tenían un carácter unilateral y se hacían bajo el Sistema Generalizado de Preferencias. Esto es, US otorgaba acceso preferencial a algún país demandando poco a cambio. Ahora, los TsLC se negocian de acuerdo a una “reciprocidad” vista desde la perspectiva de los intereses de US que de inicio pide una reforma a los estándares regulatorios locales en los países en desarrollo, de tal manera que favorezca o iguale condiciones de competencia a las empresas estadounidenses, a cambio del acceso a su mercado.

Los TsLC se firman bajo esquemas teóricos ortodoxos que conducen a la formación de regímenes comerciales cimentados en ventajas comparativas estáticas, esto es, el “intercambio” no es más que una función de los intereses, costos y beneficios de las naciones en un punto del tiempo. Por tanto, los países latinoamericanos que han firmado TsLC con US han dejado de lado la alternativa de crear ventajas comparativas dinámicas e impulsar así políticas de desarrollo industrial que permitan alcanzar un mayor crecimiento con menor vulnerabilidad en los términos de intercambio, y remonte la posibilidad de enfrentar el mal holandés.

Bibliografía

- Aggarwal, Vinod, Ralph Espach and Joseph Tulchin, (2004), *The Strategic Dynamics of Latin American Trade*, Woodrow Wilson Press and Stanford University Press.
- Akyüz, Yilmaz, (2005), *The WTO Negotiations on Industrial Tariffs: What is at Stake for Developing Countries?* Geneva: Third World Network.
- Chang, Ha-Joon, (2002), *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, London, Anthem.
- Gallagher, Kevin P., (2007), “Understanding Developing Country Resistance to the Doha Round”, in *Review of International Political Economy* 15:1 February 2008: 62–85.

- Hilaire, Alvin and Yongzheng, Yang, (2004), “The United States and the New Regionalism”, in IMF, Working Paper WP/03/206.
- Hirschman, Albert, (1984), *De la Economía a la Política y Más Allá*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Hornbeck, J., (2003), *The U.S.-Chile Free Trade Agreement: Economic and Trade Policy Issues*. Washington, DC, CRS Report for Congress.
- Kowalczyk, C., and R. Wonnacott, (1992), “Hubs and Spokes, and Free Trade in the Americas” in *NBER Working Paper* no. 4198, Cambridge, MA.
- Kowalczyk, C., (2002), “Reforming Tariffs and Subsidies in International Trade”, in *Pacific Economic Review*, 7, 2.
- Lall, Sanjaya, (2005), “Rethinking Industrial Strategy: The Role of the State in the Face of Globalization”, in Gallagher, Kevin (ed.), *Putting Development First*, London, Zed Books, pp. 33-68.
- Lipsey, R.G. and Lancaster, Kelvin, (1956), “The General Theory of Second Best”, in *Review of Economic Studies*, Vol. 24, pp.11-32.
- Ocampo, José Antonio, Rada, Codrina and Taylor, Lance, (2009), *Growth and Policy in Developing Countries. A Structuralist Approach*, New York, Columbia University Press.
- Peres, Wilson, (2006), “The slow comeback of industrial policies in Latin America and the Caribbean”, in *CEPAL Review*, April, 67-83.
- Rodrik, Dani, (2005), *Industrial Policy for the 21st Century*, Vienna, United Nations Industrial Development Organization.
- Shadlen, Kenneth, (2005), “Exchanging Development For Market Access? Deep Integration and Industrialization under Multi-Lateral and Regional-Bilateral Trade Agreements” in *Review of International Political Economy*, 12 (5), pp. 750-775.
- _____, (2007), “Globalization, Power, and Integration: The Political Economy of Regional and Bilateral Trade Agreements in the Americas”, in *Journal of Development Studies*.

Recibido 15 de octubre 2012

Aprobado 20 noviembre 2012