

ANGELO SASTRE*

EL ALCA Y LA POLÍTICA NEOLIBERAL: ¿HEGEMONÍA Y DOMINACIÓN EN AMÉRICA LATINA? **

LA CREACIÓN DEL ÁREA de Libre Comercio de las Américas (ALCA) ha seguido las tendencias mundiales de la posguerra fría, como el proceso de globalización, la apertura de mercados y la implementación de la política neoliberal. Podríamos considerar al proyecto propuesto por el ALCA como una ampliación de la política neoliberal propagada por el gobierno de Estados Unidos (EE.UU.) que tiene como objetivo central garantizar su hegemonía en la región. A partir de ello, pretendemos observar las directrices estructurales y generales del ALCA y sus puntos específicos frente a la realidad y las condiciones de los países de América Latina que presentan niveles desiguales de desarrollo, principalmente en relación a EE.UU., que

* Periodista. Docente en el Instituto Municipal de Ensino Superior de Bebedouro (IMESB) y la Universidade de Ribeirão Preto (UNAERP). Investigador en el programa de maestría en sociología de la Universidade Estadual Paulista (UNESP).

** Este trabajo fue producido originalmente como parte del curso de formación a distancia "El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA): su contenido y sus significados desde una perspectiva latinoamericana", impartido por el Campus Virtual de CLACSO y la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla entre mayo y septiembre de 2004. Revisión del texto en español: Francisco Cuellar y Mónica Balleca.

sería el principal beneficiado con la apertura de los mercados y es el mayor interesado en la implantación de la política de “libre comercio” en las Américas.

De acuerdo con Norberto Bobbio, la definición de “libertad” da cuenta de una carga genérica y ambigua. Para el autor, lo que existe en nuestra sociedad son libertades específicas y singulares¹ (Bobbio, 2001: 130). Con base en esa observación, Bobbio asegura que el principio de igualdad en la doctrina liberal es promovido por medio de la reglamentación del concepto de libertad: “Una cosa es usufructuar en abstracto todas las libertades usufructuadas por los demás, otra cosa es usufructuar cada libertad de modo igual a todos los demás. Se debe tomar en cuenta esa diferencia, pues la doctrina liberal afirma la primera en nivel de principio, pero la práctica liberal no puede asegurar el cumplimiento de la segunda sin intervenir con medidas igualitarias limitadoras y, por tanto, haciendo la corrección de el principio general” (Bobbio, 2001: 131).

En el escenario histórico de América Latina, el liberalismo apareció como un efecto de la coyuntura mundial, principalmente en los siglos dieciocho y diecinueve, cuando el pensamiento político en la región pasaba por un conflicto ideológico frente a las transformaciones en el escenario internacional como lo fueron los movimientos estadounidense y francés.

Según Richard Morse, la introducción del liberalismo en la América Latina fue ajena a la “cultura política”² (Morse, 2000: 88). El autor afirma que el concepto pasó a ser usado en las relaciones políticas y económicas de la región a partir de los cambios en el sistema mercantil en 1789, y que no ha tenido fin en la experiencia chilena, en la década del setenta, bajo la orientación de los “Chicago Boys”³. “En

1 Para Bobbio (2001: 130-131), “no existe libertad en general, pero solamente libertades singulares, de opinión, de prensa, de iniciativa económica, de reunión, de asociación y es siempre necesario, conforme las situaciones, especificar a cuáles de ellas se desea referir”. De la misma forma, el autor observa que “tener una libertad igual a la de todos los otros significa no tener todas las libertades singulares poseídas por los demás, pero también tener la misma posibilidad de usufructuar cada una de esas libertades singulares”.

2 Morse (2000: 88) define “cultura política” como un “término que usamos para designar tanto las nociones informales de la autoridad, comunidad y salvación personal que orientan la sociedad, como las creencias sujetas a muchas interpretaciones que subyacen a la expresión intelectualizada del pensamiento político”.

3 Denominación para los economistas de la línea neoliberal, que tuvieron formación con base en las directrices de la Universidad de Chicago.

este contexto, el liberalismo es perfectamente adaptable como vocabulario, como ideología, como programa selectivo o como estrategia económica, pero no como un modo de vida político. Además, el liberalismo no ha llegado a realizar en Ibero-América una unión fructífera con la democracia rousseauiana” (Morse, 2000: 88).

Carlos Fuentes afirma que la América Latina siempre fue vista como una gran fuente de materias primas, e importadora de capitales y productos fabricados por los países del primer mundo (Fuentes, 2000: 469): “Durante el siglo XIX la América Latina se unió a la economía mundial como proveedora de materias primas e importadora de capital y bienes manufacturados. De esta manera, se concentraron grandes riquezas. El pensamiento liberal confió en que la riqueza acumulada hasta arriba, tarde o temprano, gota a gota, descendería hasta abajo. Esto no sucedió. Esto jamás ha sucedido. Para compensar los desequilibrios de la política económica liberal, los Estados nacionales ampliaron los sectores públicos, asumieron rectorías y promovieron leyes de protección social y de beneficio colectivo” (Fuentes, 2000: 469-470).

Con base en ambos autores tenemos una visión de que el proyecto de América Latina siempre fue visto por los países con más desarrollo como un mercado en expansión para el consumo de sus productos manufacturados (hoy para sus servicios también), y un gran socio en el suministro de materiales naturales y primarios. De manera que es posible analizar que la introducción de los ideales liberales, y después los de la política neoliberal, fue un primer paso para garantizar el control y mantener sus influencias sobre los países y la economía de América Latina.

De acuerdo con Reginaldo Moraes, la implementación de la política neoliberal en los países de América Latina siguió las mismas características del liberalismo clásico; incluso las justifica (Moraes, 2001: 28). Para los defensores del modelo liberal y después neoliberal, el Estado mercantilista e intervencionista, así como las organizaciones tales como los sindicatos, fueron responsables por los problemas sociales y económicos, ya que las políticas sociales y las intervenciones estatales en la economía eran apuntadas como las causas de la falta de crecimiento: “Para los países de América Latina, los neoliberales hacen una adaptación de ese escenario: acá el adversario ha estado en el modelo de gobierno creado por las ideologías nacionalistas y que defendían el desarrollo, el populismo... y a los comunistas, evidentemente. La argumentación neoliberal tiene una estra-

tegia similar a la de un sermón. Primero, dibuja un diagnóstico del apocalipsis. Después clava una receta de salvación: fuerte acción gubernamental contra los sindicatos y prioridad para una política antiinflacionaria monetarista (duela a quien duela) –reformas orientadas para y por el mercado, “liberando” al capital de los controles civilizadores que fueron impuestos por doscientos años de luchas populares” (Moraes, 2001: 28-29).

Sobre la perspectiva de la política neoliberal, otro aspecto que podremos observar en el ámbito histórico de América Latina es que la introducción de ese pensamiento y esa orientación en los gobiernos tuvo un fuerte impacto en las economías y en los índices de crecimiento, así como en el desarrollo mismo de los países, además de haber influido en la situación de la población y en los problemas sociales. Eso ocurre por medio de la limitación de acciones del Estado en las políticas que tiene que cumplir por acuerdos y reglas de instituciones supranacionales. Moraes observa que hay una contradicción muy grande en esa situación, ya que el modelo neoliberal busca el fin de las reglamentaciones al mismo tiempo que impone reglas en el mercado internacional (Moraes, 2000: 39). Según el autor, la estrategia es crear un mecanismo donde las instituciones nacionales (como los sindicatos y corporaciones) no tengan condiciones para ejercer presión o influenciar las decisiones: “Reparemos bien en eso: la ideología neoliberal clava el desmantelamiento de los reglamentos producidos por los Estados nacionales, pero ha transferido muchos de esos reglamentos (producción de normas, reglas y leyes) para una esfera más grande: las organizaciones multilaterales como el G-7, la OMC, el Banco Mundial, el FMI, que son dominados por los gobiernos y banqueros de los países capitalistas centrales. Durante los siglos XIX y XX, los movimientos obreros habían luchado para conquistar el voto, el derecho de organización y, así influir sobre la elaboración de políticas, definición de leyes y normas. Ahora que conquistaron ese voto, el espacio en que se ejerce es vaciado en provecho de un espacio más grande, mundializado, donde ellos no votan ni opinan” (Moraes, 2001: 39).

ALCA Y NEOLIBERALISMO: POLÍTICAS DE DOMINACIÓN DE LOS MERCADOS

Por medio de la perspectiva de la política neoliberal podemos creer que todo pasa por una estrategia de dominación de los mercados

emergentes, o sea, las direcciones apuntadas por el neoliberalismo tienen como única función proporcionar beneficios para sus fuentes de origen. De ese modo, los países del primer mundo (o los países más desarrollados) crearon formas para mantener la dependencia de las naciones en vías de desarrollo, principalmente de América Latina, por medio del control de nuevas tecnologías, inversiones, préstamos y negociaciones políticas. Por otro lado, frente al proceso de globalización, esa búsqueda de las áreas de dominio fue más disputada, ya que el acceso a esos mercados también fue más fácil.

Para garantizar sus intereses, algunos países han creado regiones o grupos de integración como la Unión Europea, el MERCOSUR, el TLCAN, entre otros⁴. El objetivo de esos grupos es mantener preferencias y facilidades para sus miembros y para las negociaciones al interior del grupo o región del acuerdo. De esa forma, es posible observar que la propuesta de creación del ALCA tiene las mismas características y también los mismos objetivos, pero con una diferencia: privilegia los intereses de EE.UU. así como de sus bancos y empresas.

Estudiando los borradores y las negociaciones, vemos también que las “herramientas” usadas por el gobierno estadounidense son las mismas que utilizan las organizaciones que actúan en el modelo neoliberal. Las reglamentaciones y normas supranacionales tienen como único objetivo limitar las áreas de acción de los gobiernos con menos desarrollo y, consecuentemente, facilitar las aperturas de mercado para las grandes empresas y grupos financieros de su interés. Esa estrategia también permite que los países con más influencia política (en el caso del ALCA, EE.UU.) tengan el dominio de las principales políticas internacionales, y que a la vez tengan una fuerte influencia sobre las leyes y políticas internas de los estados miembros.

Para analizar con más claridad lo expuesto nos referiremos a las principales características de la propuesta de creación del ALCA,

4 La Unión Europea (EU) está actualmente conformada por veinticinco países: Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Polonia, Portugal, Reino Unido, la República Checa y Suecia; del MERCOSUR (Mercado Común del Sur) forman parte Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay como miembros, y Chile, Bolivia, Perú y Venezuela como asociados; el TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) lo conforman EE.UU., Canadá y México.

sus relaciones con las organizaciones internacionales y sus principales puntos de discusión.

EL ALCA, LA GLOBALIZACIÓN Y LOS BLOQUES MUNDIALES

Para analizar el término *globalización* es necesario dejar en claro la diferencia entre “globalización” y “globalismo”. Según Jaime Estay, tenemos que hacer una reconstrucción de lo que se ha denominado “globalización”. De esa forma, es posible conocer los conflictos, desigualdades, proyectos, avances, o sea, todo lo que forma parte de ese proceso, sin caer en la “trampa conformista y pasiva” de que es “eso o nada” o que “la globalización es la octava maravilla del mundo” (Estay, 2002).

Después de hacer un análisis de las características de los principales bloques regionales –América, Europa y Asia– podemos observar particularidades distintas en sus organizaciones y criterios políticos. Asimismo, deben quedar claros los objetivos de cada uno a partir de sus avances hasta ahora.

La Unión Europea es el caso más definido de todos ellos. ¿Cuáles son sus objetivos en relación a los otros bloques como ALCA, MERCOSUR, Asia, o en la relación misma con los mercados estratégicos como China, Brasil, África, entre otros?

La visión de que los bloques son formas de ampliación de las acciones de los grandes capitales, y que sus objetivos son asegurar las ventajas de los monopolios y oligopolios internacionales, es clara, así como los motivos de avance en los distintos procesos, algunos que han caminado lentamente, como el caso del ALCA, Asia y África, y otros muy rápido como Europa. En ese escenario, las medidas de Europa son direccionadas en pos de la protección de sus miembros, o sea, para asegurar la “manutención” de los sectores estratégicos, como por ejemplo la agricultura, que debido a las subvenciones ha tenido problemas en la OMC.

Las medidas del TLCAN, sobre todo en relación a México y a EE.UU., están más direccionadas hacia la intensificación del comercio intra-empresas, o sea, la expansión de sus filiales a un bajo costo. Así, es posible obtener las materias primas, materiales básicos o los servicios con menos inversión. Un ejemplo de eso son las maquiladoras en México.

En el caso del ALCA, la falta de definiciones políticas o la presencia de muchos intereses distintos en el proceso son las causas de la

demora y los conflictos. Debido a los resultados conocidos de los bloques principales, como la UE y el TLCAN, los países de América Latina están divididos de acuerdo a su poder de negociación. En ese escenario, los países del Caribe y América Central han sido los más interesados, y los países del Cono Sur, como Brasil, Argentina y Uruguay, han sido más precavidos.

Sin embargo, esa situación no es nueva. Podemos identificar características muy semejantes (quedándonos solamente en el área comercial) en las relaciones históricas de las potencias mundiales con los países periféricos, como lo ocurrido en los siglos XIX y XX entre Inglaterra y Argentina, o con EE.UU. y América Latina después de la década de 1940, y ahora de una forma menos directa entre varios países y China.

LOS RASGOS GENERALES DEL ALCA: FORMULACIÓN INICIAL Y LOS ACTUALES BORRADORES

En las décadas previas a los noventa, EE.UU. contaba con una percepción más política que económica debido a la Guerra Fría y su preocupación por la disputa del poder y la hegemonía mundial. Así, la estrategia estadounidense volvió hacia los pequeños acuerdos bilaterales y acciones de carácter político, como las intervenciones en América Central y los apoyos a gobiernos autoritarios en América del Sur.

Sin embargo, con los cambios mundiales de la posguerra fría esos conceptos fueron variando, y las preocupaciones económicas fueron ganando espacio en los proyectos del gobierno de EE.UU. Ese pensamiento queda claro en el discurso del presidente George Bush (padre) respecto de la “Iniciativa para las Américas” donde establece una relación entre el comercio, las inversiones y la deuda de la región como la clave para controlar las negociaciones: “Los tres pilares de nuestra iniciativa son el comercio, la inversión y la deuda. Para expandir el comercio propongo que iniciemos el proceso de creación de una zona hemisférica de libre comercio, para incrementar las inversiones propongo que adoptemos medidas para crear un nuevo flujo de capital para la región, y para promover el alivio de la carga de la deuda propongo un nuevo enfoque de la deuda de la región con importantes beneficios para nuestro entorno” (Bush, 1990).

El proceso se desarrolló en las administraciones de Bush (padre) y de Clinton, ganando fuerza después del TLCAN. Al concretar el acuerdo con México y Canadá, EE.UU. creó directrices para

elegir sus socios en la América Latina, o sea, estableció reglas y metas (para asegurar los intereses de sus empresas y de su política económica) para la inclusión de los países latinos en su acuerdo de comercio exterior. Ante esa situación, muchos países empezaron a hacer sus ajustes para tener las condiciones necesarias para unirse al grupo de EE.UU. Además, el gobierno estadounidense también “aconsejó” a los vecinos que hicieran los cambios en busca del libre comercio, como demuestra el discurso de Bush: “Para un incremento en el número de nuestros vecinos, la necesidad de reformas de mercado libre es clara. Esas naciones necesitan espacios económicos; y respiro para establecer audaces reformas. Y esta iniciativa oficial para la deuda es una respuesta, una salida desde la deteriorada carga de la deuda, que alienta el proceso de reforma. Yo sé que hay algunas cosas concernientes a cambios revolucionarios, de las cuales hemos sido testigos el año pasado en el Este de Europa, las cuales desviarán nuestra atención de América Latina. Yo les aseguro a todos ustedes -así como se lo he asegurado a muchos líderes democráticos de América Central y del Sur, del Caribe y de México- que los Estados Unidos no perderán la vista de los grandes cambios y oportunidades en nuestro hemisferio” (Bush, 1990).

La fuerza del discurso de Bush y sus efectos tuvieron resultados inmediatos en varios países del continente que buscaban un alineamiento con EE.UU., tanto que su contenido estuvo presente en la “Declaración de Principios de Miami” en la Primera Cumbre de las Américas, que tuvo lugar en diciembre de 1994: “Nuestro progreso económico continuo depende de políticas económicas sólidas, del desarrollo sostenible y de un sector privado dinámico. Una clave para la prosperidad es el comercio sin barreras, sin subsidios, sin prácticas desleales y con un creciente flujo de inversiones productivas. La eliminación de los obstáculos para el acceso al mercado de los bienes y servicios entre nuestros países promoverá nuestro crecimiento económico. Una economía mundial en crecimiento aumentará también nuestra prosperidad interna. El libre comercio y una mayor integración económica son factores clave para elevar el nivel de vida, mejorar las condiciones de trabajo de los pueblos de las Américas y proteger mejor el medio ambiente” (Jefes de Estado y de Gobierno, 1994).

En el mismo documento es posible mirar los verdaderos intereses de las empresas estadounidenses en el continente americano, o sea, cuáles son los sectores interesados en ampliar sus mercados por medio de una inversión baja y en países con alto nivel de consumo. En

este campo, podemos señalar las áreas estratégicas y de infraestructura que son presentadas como un punto clave para el crecimiento: “A fin de avanzar en la integración económica y el libre comercio, crearemos una infraestructura hemisférica con la cooperación y el financiamiento del sector privado y de las instituciones financieras internacionales. Este proceso, que requiere de un esfuerzo de cooperación en áreas tales como telecomunicaciones, energía y transporte, permitirá el movimiento eficiente de bienes, servicios, capital, información y tecnología, que son la base de la prosperidad” (Jefes de Estado y de Gobierno, 1994).

El contexto económico y de desarrollo continúa fuertemente relacionado al proyecto del ALCA en la cumbre de Santiago, que ocurrió cinco años después de Miami. En la Declaración de Santiago es posible ver un fuerte alineamiento con la política estadounidense: “Hemos observado con satisfacción el trabajo preparatorio realizado por los Ministros Responsables del Comercio durante los últimos tres años, lo cual ha fortalecido nuestras políticas comerciales, ha fomentado la comprensión de nuestros objetivos económicos y ha facilitado el diálogo entre todos los países participantes” (Jefes de Estado y de Gobierno, 1994).

En 2001 las negociaciones ya demostraban conflictos y apuntaban hacia un atraso en el plazo de creación del ALCA. Eso es muy claro en la Declaración de Québec, en 2001, cuando se pide que los ministros se aseguren de que las negociaciones concluyan en enero de 2005: “Instruimos a nuestros Ministros que aseguren que las negociaciones del Acuerdo ALCA concluyan, a más tardar, en enero de 2005, para tratar de lograr su entrada en vigencia lo antes posible, y no más allá de diciembre de 2005” (Jefes de Estado y de Gobierno, 2001).

Esos puntos observados en las tres declaraciones son un reflejo del escenario mundial ante la política neoliberal y sus consecuencias o falta de resultados. Como mencionamos anteriormente, el eje principal del plan del ALCA son los intereses de las empresas estadounidenses en los mercados emergentes, ya que los demás temas –empleo, desigualdad social, hambre, etc.– son abordados de forma muy genérica.

5 “Este será un elemento clave para generar el crecimiento económico y la prosperidad en el Hemisferio, y contribuirá al logro de los amplios objetivos de la Cumbre. El Acuerdo deberá ser equilibrado, comprensivo, y congruente con las reglas y disciplinas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y deberá constituir un compromiso único” (Jefes de Estado y de Gobierno, 2001).

Eso es señalado por Estay al referirse al sistema mundial en el cambio de siglo: “Por consiguiente, en el escenario de los años noventa lo que se impuso fue la acentuación de los llamados “problemas globales” y la agravación de las desigualdades y de la polarización económica y social, todo lo cual constituye un evidente rechazo de la propia realidad hacia los postulados y promesas del neoliberalismo” (Estay, 2001).

Esos factores ganaron más fuerza en América Latina después de los cambios políticos de Venezuela, Brasil y Argentina, cuando el bloque experimentó un cambio de interés y pasó a hacer negociaciones más duras⁶.

Esa situación provocó un atraso en el planteamiento del ALCA y ha ganado fuerza con el apoyo de algunos países de Europa y Asia contra las posiciones comerciales de EE.UU., lo que hizo aumentar los cuestionamientos sobre los verdaderos intereses en el proyecto del bloque americano. No podemos olvidar que eso también está creando una serie de movimientos en dirección a los acuerdos bilaterales, principalmente con los países de pequeño tamaño de América Central y Caribe, y restricciones en algunos sectores de los países estratégicos como Brasil y Argentina.

En Brasil, por ejemplo, existe la disputa por los aranceles en el acero, zapatos y jugo de naranja, entre otros productos. Recientemente hasta las visas fueron motivo de presión política indirecta, y se presentó el episodio de la “reciprocidad” entre los países para exigir el registro de todos los ciudadanos al llegar a los aeropuertos y puertos⁷. En Argentina, la crisis política y económica y las misiones estadounidenses en Irak fueron buenos pretextos para no ayudar al país, lo que no deja de ser una forma de presión para garantizar un apoyo en una futura negociación. Asimismo, los países del Cono Sur y algunos países del Caribe tienen mayor conciencia del poder de nego-

6 Con la elección de los presidentes Luiz Inácio Lula da Silva en Brasil, Néstor Kirchner en Argentina, y Hugo Chavez en Venezuela, hubo un cambio de comportamiento en relación a lo que había sucedido en los noventa, cuando existía un alineamiento mayor con EE.UU. y con las políticas neoliberales.

7 Después de que el gobierno estadounidense decidió, el 5 de enero de 2004, efectuar el registro de los ciudadanos extranjeros en sus aeropuertos y puertos (con fotos y huella digital de los extranjeros), las autoridades brasileñas adoptaron la ley de la reciprocidad, o sea, los ciudadanos estadounidenses también necesitan formalizar su registro en los aeropuertos y puertos al llegar a Brasil. Esa actitud fue vista por el gobierno de EE.UU. como una medida discriminatoria.

ciación en bloque y ven en Brasil y Argentina un liderazgo regional en la discusión del ALCA.

En la misma línea de pensamiento, Estay sostiene que los países de América Latina no pueden creer que la política neoliberal sea la única salida para el desarrollo social y económico y observa que es necesaria una reorientación de la política exterior en los gobiernos de América Latina para reducir los niveles de dependencia y vulnerabilidad frente a las potencias hegemónicas y el mercado global: “A partir del reconocimiento de lo anterior, la reorientación de las relaciones externas de América Latina y el Caribe debería apuntar principalmente a reducir los niveles extremos de dependencia y de vulnerabilidad que el neoliberalismo ha generado, creando las condiciones necesarias para un desarrollo económico más autosustentado, en el cual se recupere la capacidad nacional y regional de definir los rumbos del desarrollo económico y social y se redimensionen los papeles asignados, al capital extranjero y al ‘ahorro externo’, a la búsqueda de mercados internacionales y a la relación con los EE.UU. y con los demás países desarrollados, creando condiciones que permitan procesar y readecuar los dictados y señales provenientes del exterior” (Estay, 2001).

EL TLCAN COMO ANTECEDENTE DEL ALCA

Desde el inicio de las negociaciones comerciales bilaterales o multilaterales en la década de los ochenta, el gobierno de EE.UU. tuvo la preocupación y el cuidado de garantizar la protección de su economía en los acuerdos comerciales, sobre todo de los sectores estratégicos como los servicios, el sector agrícola, los derechos de propiedad intelectual y lo relativo al tratamiento de las inversiones.

Eso ocurrió inicialmente con Canadá cuando se firmó el acuerdo con EE.UU., pero el gobierno canadiense preservó algunos puntos clave como el sector agrícola.

Después con México, cuando se firmó el TLCAN, EE.UU. mantuvo la defensa de los intereses en la apertura completa del mercado de bienes, de servicios y de la inversión. Asimismo rechazó cualquier posibilidad de negociación respecto de la política migratoria. De esta manera, el acuerdo con México fue una imposición de los intereses de las empresas estadounidenses sobre la economía mexicana, que fue adaptada a las necesidades de EE.UU. Eso ocurrió por medio de una fuerte presión externa, y por la falta de resistencia local en las nego-

ciaciones por causa de las expectativas económicas en relación al TLCAN. El documento del TLCAN, firmado el 12 de agosto de 1992, es un ejemplo de los puntos de interés del gobierno estadounidense y de los motivos que llevaron México a creer en el desarrollo con el TLCAN: “Los objetivos del Tratado son: eliminar barreras al comercio; promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral. Los países miembros del TLCAN lograrán estos objetivos mediante el cumplimiento de los principios y reglas del Tratado, como los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos” (TLCAN, 2002).

Lo que ocurrió con México está constituyendo un ejemplo para los demás países de América Latina que están involucrados en las negociaciones del ALCA. Por eso, cuestiones como los derechos laborales, la migración y los subsidios, entre otros, son algunos de los puntos más debatidos en las conferencias, y tal vez la causa del atraso en el plazo para firmar el acuerdo de creación del bloque.

Aun así no podemos olvidarnos de la influencia de EE.UU. como nación hegemónica sobre las instituciones internacionales como el Banco Mundial y el BID, que adoptaron en su discurso algunos puntos del TLCAN como herramientas clave para el desarrollo de los países de América Latina. Entre los más citados están los procesos de reformas institucionales, como los de apertura, integración y competitividad.

Tenemos que ver a la globalización como un camino para la integración de los pueblos, pero no como la única opción. Es necesario reflexionar sobre sus puntos positivos y negativos frente a las negociaciones complejas ante el ALCA.

Para observar mejor este escenario vamos a realizar algunas consideraciones teniendo como referencia la experiencia mexicana con base en sus expectativas y resultados respecto del TLCAN.

En un primer análisis podemos verificar que el “milagro neoliberal” no ocurrió, o sea, el crecimiento económico no ha tenido fuerza para promover el desarrollo esperado.

Según Alberto Arroyo Picard, la fase neoliberal tuvo una participación menor en el crecimiento de México. Para llegar a esa conclusión hace un análisis histórico del crecimiento y desarrollo econó-

mico del país: “Si vemos estos resultados en la perspectiva de la historia de la economía mexicana, la etapa neoliberal ha sido la peor época. Durante la época cardenista la tasa media de crecimiento del PIB por habitante es de 2,53%. De 1940 a 1954, que podríamos llamar etapa primario exportadora (aunque es una época poco consistente que aprovecha la coyuntura de la segunda guerra mundial y luego la guerra de Corea) se crece a 2,90% anual. De 1954 a 1970 (aunque en realidad la estrategia empieza a tener problemas desde mediados de los ‘sesenta) durante el desarrollo estabilizador con sustitución de importaciones, la tasa media es de 3,41%. En el período de Luis Echeverría, que es también poco consistente y significa el esfuerzo de mantener la misma estrategia anterior orientada al mercado interno pero con un mucho mayor peso del sector público y con fuertes presiones inflacionarias, se tiene una tasa media de 2,25%. De 1976 a 1982, período de coyuntura, basado en la exportación de petróleo y con hiperinflación, se logra una tasa de crecimiento espectacular de 3,81% aunque evidentemente insostenible. Llegamos al período neoliberal en que no se logra crecer sino a una tasa media anual de 0,40%” (Arroyo, 2000: 5). Esos datos posibilitan una visión histórica del proceso, pero un análisis más cercano muestra que el crecimiento en el período neoliberal y después del TLCAN también estuvo relacionado a los intereses extranjeros.

De acuerdo con Arroyo Picard, los sectores que tuvieron más crecimiento fueron las áreas ligadas directamente a los inversores internacionales, lo que demuestra que hubo una articulación para garantizar sus ganancias en sectores estratégicos: “En los años en que se logra crecimiento, este es muy heterogéneo, los sectores que más han crecido están ligados al sector externo. En primer lugar está el transporte y la comunicación, con fuerte inversión extranjera principalmente en telecomunicaciones, que crece 56%. En segundo lugar tenemos la industria manufacturera, responsable del 86,68% de las exportaciones totales, que crece 44%. Los servicios financieros que tienen fuerte inversión extranjera, durante el TLCAN pasan hasta el quinto lugar en cuanto crecimiento acumulado (debido a la crisis de 1995); sin embargo, durante el conjunto del periodo neoliberal constituyen el segundo lugar con un crecimiento del 98% [...]. También dentro de las manufacturas las ramas que más crecen son las vinculadas con el mercado externo y/o con fuerte inversión extranjera. La rama que más crece es la de la maquinaria y equipo, que lo hace en

85% y a la vez es responsable del 70,3% de las exportaciones manufactureras” (Arroyo, 2000: 6-7).

Esa realidad también ayuda a explicar el por qué del nulo crecimiento sustentable después del TLCAN. Igualmente, con el aumento de las exportaciones, la vinculación de las empresas con el sector externo hace que la economía quede centralizada en el mercado internacional: el mercado interno no tiene fuerza para entrar en esa dinámica. Otro punto visible es que las inversiones internacionales son direccionadas hacia la compra de las empresas nacionales que ya existen, y no en pos de realizar nuevos objetivos. Sin embargo, sí hubo una paralización interna por la falta de flujo, y la compensación externa fue limitada.

El control de la inflación y los superávits comerciales con EE.UU., usados como argumentos para afirmar el éxito del TLCAN, también traen informaciones superficiales acerca de la realidad social de México. La permanencia de la inflación ocurrió por la recesión y el control de los gastos públicos, es decir, no hubo desarrollo social y económico interno. De igual manera cayeron los sueldos y el poder adquisitivo de la población. Con el TLCAN no hubo una política redistributiva y de justicia social, y tampoco se lograron equilibrios macroeconómicos que se hayan reflejado en la economía de la población (Arroyo, 2000: 10). Lo mismo ocurrió con los datos de la balanza comercial, pues las exportaciones de petróleo y de las maquilas se mantuvieron estables, pero eso ya estaba ocurriendo sin el TLCAN.

Otro punto que se debe analizar es el relativo al comercio exterior y la producción de empleos por medio de las exportaciones. Eso ocurrió porque no existe una cadena productiva interna, o sea, las maquiladoras trabajan con productos e insumos importados y no con materiales producidos en México, cuyo consumo podría crear más empleos.

Esa situación fue observada por Noam Chomsky cuando hizo una revisión de la situación de la mano de obra y las repercusiones del TLCAN: “Podríamos pensar que el TLC, que comprende el envío de trabajo productivo a México, mejoraría los salarios reales y quizá nivelaría a ambos países. Pero es poco probable, pues la represión impide que los trabajadores se organicen para obtener incrementos salariales. Otra razón es que el TLC inundará a México con productos agroindustriales de Estados Unidos –que en gran medida se deben al subsidio público–, y repercutirán en la agricultura mexicana. Esta invasión de productos estadounidenses contribuirá a expulsar a alre-

dedor de 13 millones de campesinos mexicanos a zonas urbanas o de maquiladoras, y esto a su vez bajará los salarios” (Chomsky, 1997: 31). Esa dinámica observada por Chomsky también puede ser entendida mejor por medio de las reglas del TLCAN: el acuerdo no favorece a los productores nacionales, ya que muchos insumos son originarios del país que los pretende exportar, en este caso EE.UU.

Como observa Arroyo Picard, muchas veces se atribuye el problema a la ausencia del comercio de insumos locales o a la falta de competitividad de las industrias mexicanas, pero eso no pasa de una estrategia para ampliar el comercio entre la matriz transnacional y sus filiales en los países en desarrollo: “Se dice que las empresas exportadoras no compran a empresas mexicanas debido a lo poco competitivo de nuestras industrias, pero no siempre es así. Las grandes empresas no están obligadas a someter a concurso sus compras como sí lo está el Estado y las empresas públicas. Por lo que muchas veces las empresas mexicanas ni siquiera tienen oportunidad de competir. En realidad las grandes empresas transnacionales han impulsado los tratados de libre comercio para facilitar su integración intrafirma sin tener que cumplir diversos requisitos o normatividad de las legislaciones de cada país” (Arroyo, 2000: 17).

Esa postura se refleja también en la crisis social de México, ya que las tasas de empleo y subempleo son afectadas directamente por ese factor. Según las encuestas nacionales de empleo, hasta 1999 había 3,6 millones de personas desempleadas o sin ninguna renta. Otro dato que refleja esa crisis social es que solamente 36,2% de la población económicamente activa tiene trabajo formal.

Por medio de ese escenario es posible observar cuáles son las estrategias de los países o bloques dominantes delante de un proyecto como el ALCA. Por eso, los gobiernos que están en la negociación, y los organismos que trabajan de forma directa o indirecta, necesitan hacer un planteamiento de largo plazo y considerar la experiencia mexicana como ejemplo de los peligros de una negociación unilateral. Además, no podemos olvidar que la estrategia no es solamente una práctica de EE.UU., ya que la Unión Europea y los países de Asia también hacen lo mismo, o sea, quieren que los países de América Latina se mantengan como facilitadores de materias primas y consumidores de productos. Así, es necesaria la formación de un bloque que busque los intereses en común para negociar conjuntamente ante los gobiernos hegemónicos, y no por separado como llegó a proponer EE.UU.

LOS ACUERDOS DE LA OMC COMO ANTECEDENTES DEL ALCA

La estructura de la OMC tiene un punto de acción muy distinto que debe quedar bien definido. Lo primero es que los países desarrollados y con mayor poder político y económico tienen más fuerza e influencia en la organización, mientras que los países menos desarrollados están limitados en sus acciones. Ante eso podremos observar que las condiciones “viciadas” de la OMC están migrando a los acuerdos y a la formación de bloques como el TLCAN y el ALCA. Por eso, la concepción de las reglas debe ser revisada, y lo ideal es tener como característica eje la identidad y las particularidades de sus “socios” regionales y no la coyuntura del escenario mundial.

Eso es necesario porque hay indicadores claros de que esa estructura de la OMC tiene problemas básicos en su orden administrativo, que no permiten una mayor participación de los países menos desarrollados ni una democratización de la institución.

Las rondas de negociaciones de los últimos años son señales visibles de ese problema. Con los plazos fijados y los problemas identificados, no hubo ningún avance en relación a los puntos iniciales del debate, como por ejemplo las cuestiones de los subsidios y las barreras comerciales. Además, los contratiempos siempre son justificados con base en el interés y los problemas enfrentados por los países desarrollados, como EE.UU. y algunos miembros de la Unión Europea.

Otra estrategia de los países desarrollados para garantizar su interés en los países con menos fuerza política en la OMC son los acuerdos privilegiando a las empresas transnacionales, que hacen de las reglas una herramienta para impulsar el comercio intra-empresa, o sea, las exportaciones e importaciones que ocurren entre las matrices y filiales.

Esa práctica, así como la mayoría de los ingresos de Inversión Extranjera Directa, crean una sensación de desarrollo, pero ayudan muy poco porque no hay transferencia de tecnología, y los valores invertidos en su mayor parte vuelven al país inversor por medio de las transferencias y repatriaciones: “Las transferencias financieras reales se ven reducidas por la combinación de los altos niveles de repatriación de beneficios, el elevado costo de los incentivos para atraer a los inversores y la evasión de impuestos. Por cada dólar de inversión extranjera, unos 30 céntimos son repatriados mediante la transferencia de beneficios” (Oxfam, 2002: 211).

Otro punto negativo de las empresas extranjeras y de las reglas de la OMC lo constituyen la explotación de la mano de obra, principalmente de mujeres y niños: esas inversiones no contribuyen al combate de la pobreza, sino que, por el contrario, hacen que la distribución de renta sea más desigual.

Ese problema por supuesto no es responsabilidad solamente de las empresas transnacionales. Los gobiernos locales hacen poco o nada para evitar esas situaciones. La mayoría de las veces, los gobiernos son influidos por el interés de los grandes grupos económicos locales o por las exigencias de las instituciones internacionales como el FMI y el Banco Mundial.

Sin embargo, no podemos olvidarnos de que hubo algunos avances, como las cuestiones respecto de las patentes de medicinas y la formación del "Grupo de los 20". Sin tener un gran efecto práctico, esas medidas representaron una victoria política de los otros miembros, y van a reflejarse en futuras negociaciones dentro y fuera de la OMC⁸.

En ese sentido, es posible mirar las últimas negociaciones del MERCOSUR como un reflejo de esa situación. En la última cumbre se ha anunciado a Venezuela como socio y a México como posible socio. Así, actualmente, el grupo tiene cuatro miembros (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) y cuatro socios más (Chile, Bolivia, Perú y Venezuela). Siendo un grupo con una estructura distinta a la propuesta por el ALCA, la unión puede ser vista como el fortalecimiento de los países del Sur de América Latina frente a los grupos hegemónicos. Por medio de una negociación entre los bloques, tanto los miembros como sus socios podrán tener beneficios mayores, y más fuerza que en una posible negociación individual.

8 El G-20 es un grupo de países en desarrollo creado el 20 de agosto de 2003, en la fase final de preparación para la V Conferencia Ministerial de la OMC realizada en Cancún entre el 10 y el 14 de septiembre de 2003. El Grupo ha concentrado su actuación en la agricultura, el tema central de la Agenda de Desarrollo de Doha. El G-20 tiene una amplia y equilibrada representación geográfica, estando actualmente conformado por 19 miembros: cinco de África (África del Sur, Egipto, Nigeria, Tanzania y Zimbabwe), seis de Asia (China, Filipinas, India, Indonesia, Pakistán y Tailandia) y ocho de América Latina (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Cuba, México, Paraguay y Venezuela). Brasil, líder del G-20, no ha aprobado, en julio de 2004, el proyecto del acuerdo presentado por la OMC, lo que forzó una renegociación de varios puntos respecto de subsidios internos a la producción agrícola.

ACCESO A MERCADOS Y SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS DEL ALCA

Los términos respecto del acceso a mercados tienen como objetivo garantizar la apertura de un gran número de productos con la liberación de los aranceles, principalmente de las mercancías y de materiales para la producción de mercancías, o sea, favorecen al comercio intra-empresas (matriz-filiales), lo que es ya una práctica viciada en otros bloques, como el del TLCAN. Al respecto hay una preocupación muy grande con relación a las normas de origen, ya que así como ocurre en México, es posible que con esas normas hagan que muchos países con poco desarrollo sean solamente áreas para “maquiladoras o zonas de proceso de exportación” (Alianza Social Continental, 2003: 96).

Además, los términos del “trato nacional” tienen como objetivo detener cualquier programa regional para las empresas nacionales, ya que exigen que las mismas facilidades y políticas sean ofrecidas a las empresas de otras partes como si fueran nacionales. Así, el “trato nacional” se constituye en una herramienta de desigualdad, ya que la medida no considera los niveles de desarrollo de las firmas locales ni los de su competitividad ante la concurrencia extranjera.

El documento “Alternativa para las Américas”, de la Alianza Social Continental, presenta una propuesta que tiene como objetivo fomentar el desarrollo sustentable y crear mejores condiciones para la población local: “Debería haber propuestas concretas que tiendan a promover cambios en las estructuras locales, para estimular el acceso a bienes esenciales, o para establecer medidas que estimulen el comercio en bienes de interés especial para los países en desarrollo. Los acuerdos comerciales deben expresar el compromiso de los países industrializados para impulsar a sus empresas e instituciones a otorgar incentivos diseñados para promover la transferencia de tecnología a países menos avanzados, con objeto de que puedan establecer una base tecnológica sólida y viable, así como para ofrecer la flexibilidad apropiada que permita a los distintos países en desarrollo abrir menos sectores, liberar menos clases de transacciones, e incrementar progresivamente el acceso a sus mercados según sus propios objetivos sociales” (Alianza Social Continental, 2003: 98).

Asimismo, el ALCA prevé la creación de comités para los diversos temas y puntos, pero no hay una definición respecto de cada punto o tema, como por ejemplo qué es “economía pequeña”, ni cómo van a actuar esos grupos. De esa forma, las propuestas de reglamentación resultan de poco efecto práctico.

En las propuestas de “solución de controversias”, lo que se observa es una tentativa de reproducir el mismo cuadro de la OMC, o sea, de los países hegemónicos, principalmente de EE.UU.: incluso los procedimientos y plazos son muy semejantes. Además, existe la obligación de someter los marcos jurídicos internos a las supervisiones de las instancias supranacionales, o sea, las leyes nacionales tendrán que adecuarse a las normas del acuerdo. Así, los países no tendrán cómo crear nuevas normas o mecanismos de protección sin la aprobación de los comités o de las instancias supranacionales, que también van a ser responsables por la evaluación de los posibles casos de daños a la economía interna o las ramas nacionales.

Considerando todo lo anterior, es evidente que el proyecto del ALCA, en los puntos que hacen referencia a los accesos a mercados y solución de controversias, es una mezcla de elementos del TLCAN y normas de la OMC: trae consigo los mismos “vicios” y problemas estructurales.

A partir de lo expuesto es posible concluir que el objetivo del ALCA es garantizar la apertura de los mercados de América Latina para las firmas estadounidenses con las mismas condiciones y garantías de una empresa nacional. Por otro lado, no hay ninguna preocupación por los efectos que eso puede provocar en las economías menos estables o en los países menos desarrollados.

El proyecto del ALCA debería tener como prioridades la integración y el desarrollo del bloque como un todo, pero lo que se ve son estrategias de protección a los grupos hegemónicos y “herramientas” para la explotación de la mano de obra y de las materias primas de los países del Sur. Ello es tan claro que incluso los términos de creación de los comités son muy superficiales, y tienen una estructura que permite poca flexibilidad ante las reglas, por lo que después de la firma del acuerdo las normas son soberanas ante las leyes nacionales, y las instancias supranacionales tienen total control de los mecanismos. Más aún, esos puntos confieren al ALCA una integración solamente económica, sin ninguna preocupación social o por el desarrollo de sus socios. Así, se refuerza la ideología neoliberal empezando con una liberalización de los mercados y de la economía por medio de administraciones conservadoras y poco flexibles.

DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y SERVICIOS EN EL ALCA

El capítulo respecto de los Derechos de Propiedad Intelectual (DPI) en el Tercer Borrador del ALCA muestra varias contradicciones, principalmente al contraponer las propuestas de cambio de tecnología con la prohibición de medidas de protección para áreas estratégicas como la salud.

Otro punto discutible es el incentivo para fortalecer los derechos de propiedad intelectual basados en los conocimientos tradicionales, variedades de vegetales y los recursos genéticos. Frente a la falta de inversiones en este sector, ya que la mayoría de los países de América Latina destinan menos de 1% de su PIB para esas investigaciones, ese es un campo vasto en el que las empresas extranjeras proceden a apropiaciones de los conocimientos y de los recursos naturales por medio de los DPI. Eso queda claro cuando observamos que los países desarrollados tienen alrededor de 2% de su PIB destinado a las investigaciones de ese sector. Así, la situación es muy semejante a la de los períodos coloniales, cuando los gobiernos de Europa explotaban las riquezas naturales de la región y no participaban de los beneficios a las poblaciones locales.

Para garantizar el equilibrio y mantener medidas como la producción de medicinas genéricas, como ocurre en Brasil con las medicinas para el SIDA y otras enfermedades, es necesario mirar a los DPI como una “herramienta” de creación de productos útiles para el desarrollo y bienestar de la sociedad. Pero, como observa la Alianza Social Continental, los acuerdos comerciales en esa área no favorecen el interés público: “Los Derechos de Propiedad Intelectual (DPI) están dirigidos, en teoría, a equilibrar los intereses de inventores, artistas y otros creadores de productos socialmente útiles con los intereses de la sociedad. Sin embargo, la reciente ola de acuerdos comerciales generalmente favorece la actividad comercial por encima del interés público” (Alianza Social Continental, 2001: 86).

Sin embargo, esa situación no es favorable al desarrollo tecnológico ni a la producción de conocimientos, ya que va a crear lo que Sánchez Daza ha denominado “monopolio temporal”. Según él, ese monopolio es peligroso porque pone el conocimiento y la técnica en las manos de un grupo, lo que va a dificultar su difusión y los beneficios para la mayor parte de la sociedad: “[...] al surgir ese monopolio temporal, se presentan los aspectos negativos del mismo: la falta de

competencia puede llevar al abuso de sus ventajas en detrimento de los consumidores, afectados bien por precios altos y, en su caso, por una difusión más lenta tanto de la innovación como de los conocimientos involucrados en ella” (Sánchez, 2003: 3).

Por otra parte, el capítulo respecto de los servicios es muy superficial frente a las particularidades de un sector tan complejo. Además, la estructura está basada en las normas de la OMC, o sea, no hay ninguna preocupación por las características de la región o de los países que están planteando la formación del ALCA. Sin embargo, esa situación es muy favorable a las empresas extranjeras, sobre todo las estadounidenses, que tendrán mayor flexibilidad para su actuación en la región.

Además, la propuesta es también una tentativa de conquistar una mayor liberalización y apertura para servicios y áreas estratégicas como los sectores de telecomunicaciones y financiero. Por medio de ese cuadro, la expectativa es que en esa área la facturación de los países desarrollados, como EE.UU., sea muchas veces mayor que la de los países con menos desarrollo.

Sin embargo, es evidente que una apertura y una liberalización mayor de esos sectores promoverá una desregulación de los servicios estratégicos esenciales y posteriormente generará una crisis, como es señalado por la Alianza Social Continental: “De aquellos servicios, las actividades financieras y los servicios públicos han venido jugando un papel cada vez más relevante en el proceso de liberalización y globalización de nuestras economías. En el caso de los servicios financieros, la experiencia latinoamericana demuestra dramáticamente que la liberalización y el incremento de los flujos financieros –sobre todo, de tipo especulativo– ha generado grandes turbulencias monetarias y financieras, las que se han convertido en la causa de varias crisis económicas. Por su parte, las empresas transnacionales de servicios públicos han aprovechado los procesos de privatización para apropiarse de empresas públicas, sometiendo así el suministro de los servicios básicos a la lógica de la ganancia y la mercantilización. Además, muchas inversiones en sectores sensibles como la energía, el transporte, el agua, el turismo y el desecho de basuras, se han estado haciendo sin tomar en cuenta los impactos ambientales” (Alianza Social Continental, 2001: 101).

Asimismo, no siendo algo definitivo, las propuestas del ALCA para los sectores de DPI y de servicios demuestran cuáles son los intereses y las estrategias del gobierno estadounidense para avanzar en

los sectores de mayor rentabilidad en América Latina. En estos sectores, como en otros puntos del proyecto, no podemos ver al ALCA como la única salida para la integración mundial, ni tampoco “volver las espaldas”. Es necesario crear condiciones posibles para que haya un intercambio de tecnologías y conocimientos entre las partes y para que el resultado de eso sea utilizado para el bienestar social. De lo contrario, las negociaciones van a crear problemas estructurales en sectores estratégicos y esenciales como los bienes naturales, medioambiente, telecomunicaciones, energía y otros, lo que podría resultar en un proceso de desregulación económica y social con consecuencias muy graves.

PERSPECTIVAS FRENTE AL ALCA

El desarrollo de los países de América Latina no puede ser vinculado al proyecto del ALCA. Es un equívoco imaginar que las propuestas presentadas en los borradores puedan ser favorables a los países con menos desarrollo o que vayan a hacer “justicia” a las desigualdades del comercio mundial.

En primer lugar, es necesario observar que las condiciones y particularidades de los documentos, acuerdos y propuestas que fueron presentados hasta el momento tienen como prioridad el interés de EE.UU., o indirectamente el interés de los inversionistas, empresas y capital estadounidenses.

Esta postura por parte del gobierno norteamericano ha provocado un movimiento de oposición al proyecto del ALCA que ha ganado fuerza en varios países de América Latina. Las posiciones contrarias son fomentadas por los excesos cometidos por EE.UU., principalmente en relación a la agricultura (subsidios), protección de los inversionistas y exigencias para las facilidades al capital estadounidense en los países con menos desarrollo de América Latina. En algunas situaciones, países como Brasil, Venezuela y Argentina llegaron a mantener una postura más crítica al respecto de los temas, principalmente en relación a los subsidios (agricultura), restricciones del mercado (jugo de naranja y acero), producción intelectual y patentes de medicinas, entre otros.

Además, las propuestas tornan las diferencias entre los países desarrollados y los poco desarrollados más evidentes, y hacen que la realidad sea parámetro para la identificación de las distorsiones asociadas a las facilidades para la apertura del mercado y las leyes de pro-

tección en varias áreas. Por otro lado, no podemos olvidarnos que las directrices del ALCA siguen la lógica de las transformaciones mundiales como la globalización y la consolidación de la hegemonía estadounidense en el hemisferio, o sea, los conflictos en el proyecto de integración de las Américas son semejantes a los enfrentados en otras organizaciones, como por ejemplo la OMC.

Así, debemos tomar en cuenta que los cambios ocurridos en el escenario mundial, la implantación de bloques regionales como el MERCOSUR, la Unión Europea y el TLCAN, y las crisis económicas en EE.UU., fueron responsables por despertar la atención del gobierno estadounidense sobre América Latina. Hasta entonces, las preocupaciones estaban dirigidas a la lucha contra la “amenaza comunista” y tenían solamente apoyos estratégicos como acceso a fondos especiales y envío de “fuerzas de paz”.

Ante eso es posible observar que la estructura ofrecida por los borradores actuales del ALCA no representa ningún avance para los países menos desarrollados de América Latina. Por el contrario, solamente favorece a los capitales internacionales, principalmente el estadounidense. Además, la experiencia del TLCAN demuestra los “vicios” de las negociaciones que son apoyadas en una estructura superada, como algunos acuerdos de la OMC o el AMI.

Para que el ALCA sea un sinónimo de desarrollo y de promoción de la igualdad de los países miembros en el escenario mundial, es necesario que el proyecto tenga como directriz puntos como la transferencia de tecnologías, líneas o fondos especiales de financiamiento, y una distinción respecto de los límites y características de cada participante, principalmente las naciones con menos desarrollo.

Solamente con reglas claras respecto a las diferencias estructurales de cada país miembro será posible un “plan de integración”. Sin embargo, la propuesta actual no tiene como objetivo central la “integración” regional, sino la “incorporación” de las áreas y mercados emergentes en la logística económica estadounidense.

BIBLIOGRAFÍA

- Alianza Para un Comercio Responsable 2001 *America's plan for the Americas. A Critical Analysis of the U.S. Negotiating Positions on the FTAA.*
- Alianza Social Continental 2003 *Alternativa para las Américas. Borrador para discusión N° 4.*
- Alianza Social Continental 2001 *El Proyecto del ALCA y los Derechos de los Inversionistas, "un TLCAN Plus". Un Análisis del Borrador del Capítulo de Inversiones del ALCA.*
- Arroyo Picard, Alberto 2000 *El TLCAN: objetivos y resultados 7 años después* (México: Red Mexicana de Acción contra el Libre Comercio).
- Bobbio, Norberto 2001 (1994) *Direita e esquerda-razões e significados de uma distinção política* (São Paulo: Unesp).
- Bush, George 1990 Texto del 27 de junio de 1990, dado a conocer como la *Iniciativa para las Américas* (Washington, Estados Unidos).
- Chomsky, Noam 1997 (1994) *Pocos Prósperos, Muchos Descontentos* (México: Siglo Veintiuno).
- Departamento de Comercio de los EE.UU. 2001 *Public summary of US position.*
- Dussel Peter, Enrique 2000 *El TLC y el desempeño de la economía en México* (México: CEPAL).
- Estay, Jaime 2001 "El ALCA, la integración latinoamericana y los retos para una inserción mundial alternativa" en *Realidad Económica* (Buenos Aires: Instituto Argentino para el Desarrollo Económico) N° 178, febrero-marzo de 2001.
- Estay, Jaime 2002 "ALCA: el paraíso de los inversionistas" en Revista *Chiapas* (México) N° 14. En <http://www.ezln.org/revistachiapas/No14/ch14estay.html>, acceso en enero de 2005.
- Fuentes, Carlos 2000 (1992) *El espejo enterrado* (México DF: Taurus).
- Jefes de Estado y de Gobierno 1994 *Declaraciones finales de la reunión de Miami de la Primera Cumbre de las Américas.*
- Jefes de Estado y de Gobierno 1998 *Declaraciones finales de las reuniones de Santiago de la Segunda Cumbre de las Américas.*
- Jefes de Estado y de Gobierno 2001 *Declaraciones finales de las reuniones de Québec de la Tercera Cumbre de las Américas.*
- Moraes, Reginaldo 2001 *Neoliberalismo: de onde vem, para onde vai?* (São Paulo: Senac).
- Morse, Richard McGee 2000 *O espelho de próspero: cultura e idéias nas américas* (São Paulo: Companhia das Letras).
- Organización Mundial de Comercio 1995 *Acuerdos de Marrakesh.*
- Organización Mundial de Comercio 2001 *Con el comercio hacia el futuro* (Ginebra).

OXFAM 2002 “Cambiar las reglas. Comercio, globalización y lucha contra la pobreza (Resumen ejecutivo)” en Revista *Aportes* (México: BUAP) N° 21, septiembre-diciembre.

Sánchez Daza, Germán 2002 “Los derechos de propiedad intelectual en el ALCA”, en Revista *Aportes* (México) N° 24, BUAP, Septiembre-diciembre.

Secretaría Administrativa del Área de Libre Comercio de las Américas 2003 *Área de Libre Comercio de las Américas. Tercer Borrador del Acuerdo.*

Secretaría de Economía de México 2002 *TLCAN, Resumen.*