

EL ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS UN DESAFÍO A LA SOBERANÍA DE LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS*

Inácio Neutzling, s.j.**

Resumen

El autor urge que los rumbos de la negociación para un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) sean establecidos con nuevos parámetros, si es que los países latinoamericanos no han de resultar como los grandes perdedores, una vez aprobado este tratado. El basa esta conclusión inquietante principalmente en tres cosas: 1) los términos en que el congreso norteamericano le dio autoridad al poder ejecutivo para negociar por la vía rápida la participación de los EEUU en esta área de libre comercio; 2) la manera como los EEUU están actualmente conduciendo su comercio con los países latinoamericanos; y, finalmente, 3) los resultados del NAFTA alcanzados hasta el momento.

Abstract

The author urges that the terms of the negotiation for a free trade area of the Americas have to change radically, if the Latin-American countries are not to be the great losers once this agreement comes into force. He bases this ominous conclusion on three things mainly: 1) the conditions on which Congress granted the executive branch authority to negotiate the participation of the U.S. in this free trade area

* Traducción de Pablo Mella, s.j.

** Jesuita, doctor en Teología Moral Social. Profesor del Programa de Postgrado de Ciencias Sociales Aplicadas de la UNISINOS y coordinador del Instituto Humanitas UNISINOS, São Leopoldo, Rio Grande do Sul, Brasil.

on a fast track (Trade Promotion Authority); 2) the current handling of trade with the Americas by the U.S.; and, finally, 3) the results of NAFTA until now.

1. Un poco de historia

La propuesta del Área de Libre Comercio de las Américas –ALCA– fue lanzada por los líderes de 34 países de las Américas del Norte, Central, del Sur y Caribe en la Primera Cumbre de las Américas, celebrada en Miami en diciembre de 1994. Durante ese encuentro, el entonces presidente Bill Clinton se comprometió a realizar el sueño americano de su antecesor, George Bush, que propugnaba, desde 1990, la “Iniciativa para las Américas”. Ese sueño era extender el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte –NAFTA–, que abarca los Estados Unidos, Canadá y México, al resto de las Américas. Por tanto, el ALCA sería un NAFTA-plus, un NAFTA incrementado¹.

En 1998, se realizó la Segunda Cumbre de las Américas, en Santiago de Chile. Fue allí que los países presentes establecieron un Comité de Negociaciones Comerciales, compuesto de viceministros de comercio de cada país.

Del 20 al 22 de abril de 2001, se celebró la Tercera Cumbre de las Américas, en Quebec, Canadá. En este encuentro, los jefes de estado y de gobierno de las Américas afirman en la declaración conjunta: “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. Esto será un elemento clave para generar el crecimiento económi-

1 Ver el documento “Vendiendo el futuro. Una reflexión sobre la relación entre inversionistas y estado en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y su expansión al resto de América Latina”, elaborado por la Oficina de Asuntos Sociales de la Conferencia de Obispos de Canadá y presentado en la conferencia *Humanizando la Economía Global* realizada en enero de 2002, en Washington, D. C.

co y la prosperidad en el Hemisferio, y contribuirá al logro de los amplios objetivos de la Cumbre”².

La Cuarta Cumbre de las Américas se celebrará en abril de 2003, en Buenos Aires, Argentina. Hay una fuerte presión por parte de los Estados Unidos para que el ALCA sea aprobada y sus documentos firmados para esa ocasión.

Para formular y ejecutar el plan de creación del ALCA, se sostuvieron seis reuniones de los ministros de relaciones exteriores y de comercio exterior del hemisferio, en las ciudades de Denver (1995), Cartagena (1996), Belo Horizonte (1997), San José (1998), Toronto (1999) y Buenos Aires (2001). La principal decisión de las últimas dos reuniones, la ministerial en Buenos Aires y la Cumbre en Quebec, fue la confirmación del año 2005 para la conclusión de las negociaciones.

También se reúnen, sistemáticamente, nueve grupos de negociación³ formados por representantes de diversos países y asesorados por técnicos del Banco Interamericano de Desarrollo –BID–, de la Organización de los Estados Americanos –OEA– y de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe –CEPAL. Estos grupos de negociación tienen como objetivo establecer una propuesta consensual que deberá ser firmada, si los plazos estipulados se cumplen, en enero de 2005.

Es importante destacar que todas las negociaciones son sigilosas, concentradas exclusivamente en las manos del poder ejecutivo de los distintos países y bajo fuerte presión, vigilancia y “lobby” de las grandes empresas norteamericanas. La actuación de los legisladores sólo está prevista para el momento de la ratificación del pacto entero, en 2005 o, tal vez, ya en 2003. Solamente el poder legislativo norteamericano tiene un papel central en las negociaciones a través de la aprobación de la *Tra-*

2 Para estos elementos históricos y para una buena comprensión de lo que es la propuesta del ALCA, ver *Para entender a ALCA*, São Paulo, Loyola, 2002.

ESTUDIOS SOCIALES 130

de *Promotion Authority* –TPA– (autoridad para el poder ejecutivo poder negociar). Recientemente el gobierno de G.W. Bush obtiene en el Congreso de los Estados Unidos de América la aprobación de la TPA, que corresponde al antiguo *fast track* –negociación rápida.

2. ¿Qué es un área de libre comercio?

La Organización Mundial de Comercio –OMC– considera un área de libre comercio la constituida por países que deciden eliminar todos los obstáculos al libre comercio en por lo menos 85% de sus intercambios. “Esto probablemente va a marcar las negociaciones del ALCA, lo que significa decir que los países tendrán el 15% de su intercambio en el bloque comercial protegido por medidas proteccionistas, por lo menos por un período de tiempo, *grosso modo*, de 10 a 15 años a partir de la constitución del bloque. Tal práctica, si, por un lado, permite la protección de los denominados puntos sensibles de cada país, por otro, abre un foco de conflicto entre aquellos segmentos productivos que, sintiéndose perjudicados con la integración, luchan por ‘abrigarse en los 15%’.”⁴

O sea, un área de libre comercio simple es un acuerdo internacional en que los estados-parte eliminan, en un determinado plazo y de acuerdo con el cronograma negociado entre ellos, todos los obstáculos tarifarios y no-tarifarios al comercio recíproco de todos los bienes, mientras mantienen con relación a los demás estados que no forman parte del acuerdo sus respecti-

3 Los nueve grupos son: acceso a mercados, inversiones, servicios, compras gubernamentales, agricultura, solución de controversias, derechos de propiedad intelectual, subsidios, “anti-dumping” y derechos compensatorios y políticas de competencia.

4 GARCIA, Alvaro Antônio, “O impacto da ALCA na economia brasileira: alguns comentários”, en *Indicadores Econômicos* da Fundação de Economia e Estatística Siegfried Emanuel Heuser, Vol. 29, No. 3, noviembre de 2001, pp. 35-36.

EL ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS

vas tarifas aduanales nacionales.

Un área de libre comercio puede incluir, además del comercio de bienes, el libre comercio de servicios, de acuerdo con las reglas previstas en el General Agreement on Trade in Services –GATS–, que también forma parte del conjunto de acuerdos de la OMC.

El ALCA, como se ha visto, tendrá que ser compatible con las normas de la OMC. Sin embargo, las eventuales normas del ALCA podrán ir más allá de las normas de la OMC, desde que sean, como los negociadores norteamericanos gustan calificar, OMC-plus, es decir, normas todavía más favorables a la liberalización general del comercio de bienes y servicios y al movimiento de capitales, sin trato preferencial para las empresas de los países en desarrollo y, por tanto, aún más favorables a los intereses de las megaempresas multinacionales norteamericanas en todos los sectores, cuyas sedes y centros de decisión se encuentran físicamente, así como sus accionistas, en los Estados Unidos.

Además de todo esto, el eventual ALCA tendría que ser muy semejante al NAFTA, o incluir normas que sean consideradas NAFTA-plus. Las normas del NAFTA ya se aplican a las relaciones económicas entre los tres países que constituyen en conjunto cerca del 88% del PIB de las Américas (y, por tanto, de una futura ALCA) siendo uno de ellos los Estados Unidos (y sus megaempresas), la mayor potencia económica, comercial, financiera, tecnológica, militar y política del mundo. Además de eso, deben considerarse, entre otros, los siguientes hechos: las dificultades para la aprobación en 1994 del NAFTA por el Congreso norteamericano; las críticas en ciertos sectores de la sociedad norteamericana a su implementación y a los acuerdos de libre comercio en general; la aprobación por apenas un voto en la Cámara de Diputados de la Trade Promotion Authority –TPA–, que corresponde al antiguo *fast track*; la firme negativa norteamericana en negociar lo que llaman “leyes de defensa comercial”

ESTUDIOS SOCIALES 130

(anti-dumping, anti-subsidios, salvaguardas), la reciente legislación norteamericana que concede amplios subsidios de protección a la producción y a la exportación agrícola; y la lista norteamericana de 300 productos "sensibles"; todos ellos revelan con claridad las dificultades para los propios Estados Unidos en negociar y aprobar cualquier esquema que se aleje significativamente de las líneas generales del NAFTA.

3. La composición del ALCA: una impresionante asimetría

Si los 34 países representados en las negociaciones, o sea, los países de las Américas del Sur, Central y Norte, más los del Caribe, con la excepción de Cuba, participan en el ALCA, representarán un mercado, en cifras de 1999, de aproximadamente 800 millones de personas, con un PIB total de US\$ 11.3 trillones. De este PIB, el de los Estados Unidos representa el 79%. A seguir, viene el de Canadá con 5.9%, el de Brasil con 4.7% y el de México con 4.2%.⁵ La mayoría de las economías implicadas en el ALCA, por lo tanto, son pequeñísimas. Por ejemplo: Costa Rica, 0.13%; Haití, 0.04%; República Dominicana, 0.15%; Paraguay, 0.07%; Perú, 0.46%. O sea, además de los países más arriba citados y de Argentina, con 2.51%, todos los demás países tienen menos de 1% del conjunto del ALCA.

Los Estados Unidos, es decir, el gobierno y el Congreso norteamericanos tienen una visión clara de sus prioridades. Rubens Barbosa, embajador de Brasil en los Estados Unidos, escribe: "Es oportuno recordar el artículo primero de la TPA: 'La expansión del comercio internacional es vital para la seguridad nacional de los Estados Unidos. El comercio exterior es un elemento crítico para el crecimiento económico, el poderío y liderazgo de los Estados Unidos. La seguridad nacional de los Estados Unidos depende de su seguridad económica, que, a su vez, está ci-

5 Ver GARCIA, Alvaro Antônio, *ibid.*, pp. 25-50.

EL ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS

mentada en una vibrante y creciente base industrial. Los acuerdos comerciales deben maximizar las oportunidades de los sectores más importantes de la economía”.⁶

Uno de los objetivos de la TPA es exactamente ése: obtener en todas las negociaciones internacionales los mismos patrones de protección que están en vigor en los Estados Unidos. Los patrones de los Estados Unidos son los más liberales del mundo. A fin de cuentas, son los líderes en poderío tecnológico y financiero. No tienen que temer. La media de las tarifas norteamericanas es en realidad bien baja, alrededor de 2%, mientras que la media brasileña, por ejemplo, es alrededor de 9% y 12 %. Estamos hablando de medias. Hay, no obstante, picos tarifarios en los Estados Unidos que son mucho más altos. Por ejemplo, el jugo de naranja o el tabaco extra-cuota, para citar un caso extremo en el que la protección llega a un 300%. La situación para los americanos por tanto es muy cómoda. Tienen poco qué hacer ya que en media están casi en cero.

Así, desde la aprobación de la TPA, los Estados Unidos impusieron salvaguardas contra el acero, uno de los productos brasileños más competitivos, creando nuevos obstáculos y aumentando las barreras no-tarifarias existentes. Inmediatamente después, el presidente George W. Bush sancionó la Ley Agrícola, liberando subsidios de US\$ 180 billones, en diez años, lo que significa una expansión de los subsidios en 75%. Anteriormente había gravado el acero importado hasta un 30%; el jugo de naranja cuesta en promedio un 50 % más para entrar en los Estados Unidos; el alcohol etílico está subsidiado; hay un sistema de cuotas para el azúcar brasileño; las exportaciones latinoamericanas de frutas y vegetales sufren con la burocracia en la tramitación de procesos fitosanitarios; los productos textiles están también subsidiados. Un estudio realizado por el Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil revela que los 15 principales pro-

6 BARBOSA , Rubens, "Comércio exterior, um grande desafio", en *Folha de São Paulo*, 4-8-02.

ductos brasileños exportados a los Estados Unidos son gravados, en media, con un 45.6%, mientras que sobre los 15 principales productos de los Estados Unidos importados por Brasil se imponen como promedio tasas de 14.3%.

Finalmente, la TPA, en la versión del Senado, contiene la enmienda Dayton-Craig, que efectivamente excluye de la autorización cualquier negociación sobre medidas de defensa comercial, es decir, las reglas anti-dumping, derechos compensatorios y salvaguardas.⁷

Como si eso no bastara, la TPA impone un mecanismo complicado de consultas a varias comisiones del Congreso para negociaciones sobre más de 300 productos "sensibles", lo que en la práctica hacen inviables concesiones en todos los productos de interés prioritario para América Latina.

Por tanto, la negociación del ALCA se realiza en términos extremadamente desiguales y asimétricos. Por ejemplo, un estudio de la United Nations Conference on Trade and Development –UNCTAD–, presidida actualmente por el brasileño Rubens Ricupero, muestra que cerca del 60% de las exportaciones brasileñas están sujetas a algún tipo de barrera en los Estados Unidos⁸. Además, los Estados Unidos son unos hábiles protectores de su mercado interno. Un trabajo reciente midió los subsidios norteamericanos a sus productos y llegó a la conclusión que en el año 2000 los Estados Unidos gastaron US\$ 32.3 billones para proteger su agricultura. El valor ha sido triplicado desde 1990.

América Latina y el Caribe tienen una oferta estrecha, tanto en términos cuantitativos como en términos cualitativos. Nuestros países se concentran en productos intermedios: ni alta tec-

7 Ver RICUPERO, Rubens, "O momento da verdade", en *Folha de São Paulo*, 2-6-02.

8 Estudio citado por ZAPAROLLI, Domingos, SATOMI, Lilian, "Agroindústria é a maior ganhadora com a ALCA", en *Gazeta Mercantil Latino-Americana*, 19 a 27 de febrero de 2001, p. 4.

EL ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS

nología, ni productos baratos. La demanda de productos intermedios crece muy poco en el mundo; en realidad, está prácticamente estagnada. La UNCTAD hizo un levantamiento reciente de los 20 productos más dinámicos del comercio mundial. De esos 20, América del Sur sólo tiene dos: bebidas no alcohólicas y tela de ropa interior, dos ítems residuales. Los que realmente empujan el comercio internacional son semiconductores, computadoras, celulares, etc. En esa área nosotros ni siquiera aparecemos. Dominan los asiáticos. Estamos concentrados por tanto en los peores sectores del comercio. Y, en algunos casos, en los productos más afectados por obstáculos de naturaleza ambiental o de salud. Por ejemplo, Brasil es el mayor productor y exportador de tabaco del mundo.

Ahora bien, ¿cómo integrar un área de libre comercio cuando el principal socio adopta medidas proteccionistas con graves implicaciones para la economía latinoamericana?

Todo esto se inserta en el marco de los mandamientos del "nuevo orden" económico mundial. Un economista brasileño afirma que "son básicamente cinco los mandamientos del 'nuevo orden': 1ro. quien puede más llora menos; 2do. haga lo que yo digo, no lo que yo hago; 3ro. quien no está conmigo está contra mí; 4to. escribió, no leyó, se lo llevó quien lo trajo; 5to. el buen cabrito no berrea"⁹. Estos mandamientos del "nuevo orden" económico mundial se aplican perfectamente a la negociación del ALCA. Esto lleva a Rubens Ricupero, secretario general de la UNCTAD, a preguntarse: "¿Qué haría el apreciado lector si, faltando cinco minutos para finalizar el primer tiempo en un juego que está perdiendo contra un equipo diez veces más poderoso, el adversario le comunica que ha decidido unilateralmente alterar las reglas del juego para prohibir las jugadas en las que usted lleva ventaja? ¿Protestaría y seguiría jugando como si na-

9 BELLUZO, Luiz Gonzaga, economista, profesor del Instituto de Economía de la UNICAMP, en el artículo "Los nuevos mandamientos", publicado en el periódico *Valor*, 21-08-02.

ESTUDIOS SOCIALES 130

da hubiera sucedido o concluiría que tendría que reconsiderar todo, una vez que el juego ya no es el mismo? Esa es, sin miedo a exagerar, la situación que nos encontramos frente al ALCA, después de las secuencias de las salvaguardas americanas contra el acero, la nueva ley agrícola y las condiciones de la TPA". Y concluye: "Quien se disponga a seguir ese camino tendrá que asumir el deber pesado de sustentar, con el pecho abierto, que, no obstante el nombre seductor y engañoso, no se trata propiamente en el ALCA de buscar el 'libre comercio', al menos para nosotros, sino de conceder ese comercio libre al lado más fuerte, con la esperanza de obtener, por ese medio, otros beneficios o compensaciones en el sector financiero o de inversiones"¹⁰.

4. Posibles ventajas de participar en el ALCA

¿Cuáles razones ofrecen aquellos que defienden el ALCA? Los que defienden la integración en el ALCA apuntan como ventaja el libre mercado que facilita una mejor división y especialización del trabajo, la formación de economías de escala, el dinamismo de la competencia y el aumento de la productividad debido a la importación de *know-how*, todo ello contribuyendo para la caída de los precios. Esto, teóricamente, debe aumentar el bienestar de la sociedad, una vez que los consumidores pueden tener acceso a una mayor cantidad de productos a precios más bajos.

Para otros, incluso, el ALCA aumentará el flujo de comercio y reducirá la vulnerabilidad externa de nuestros países, aumentando las tasas de crecimiento, sin provocar presiones inflacionarias¹¹. Para Celso Lafer, ministro brasileño de relaciones exte-

10 RICUPERO, Rubens, "Mudou o jogo", en *Folha de São Paulo*, 9-6-02.

11 CAMARGO, José Márcio y PADOVANI, Roberto, "Brasil precisa da ALCA", en *Folha de São Paulo*, 16-10-01. Los autores son economistas de la consultoría *Tendencias*.

EL ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS

riores, el ALCA es capaz de “elevar la competitividad de la economía brasileña a los patrones internacionales, y eso no podrá realizarse sin escala y sin libertad para importar insumos a precios competitivos”. Y destaca: “El temor de negociar con los EUA refleja una visión vergonzosa, de quien considera al Brasil un país pequeño. Es fruto de la ignorancia de la propia historia de un país que tiene una política externa esencialmente bien lograda en la defensa de los intereses nacionales”¹².

El gran desafío, sin embargo, para los que defienden el ALCA es el aumento del desempleo. Pues el aumento de la competencia conduce a la quiebra de empresas no competitivas, dejando desempleados a un número significativo de trabajadores que no siempre consiguen colocarse de nuevo en otros sectores de la economía. Incluso las empresas que se mantienen en el mercado se ven forzadas a constantes innovaciones tecnológicas y a nuevas técnicas de gerencia, lo que muchas veces implica la sustitución de personas por máquinas o la reducción pura y simple de la cantidad de trabajadores¹³. Pero el desempleo es visto, por los que defienden la inevitabilidad del ALCA, como un “sacrificio necesario” para que América Latina se inserte de manera competitiva en la economía global.

Esther Dulfo, profesora del Massachusetts Institute of Technology, señaló, con ocasión del primer turno de las elecciones francesas, que el 35 % de los votantes (de éstos 46 % obreros) votaron a favor de los candidatos que explícitamente rechazaban la actual globalización. Y ella muestra bien que este miedo es justificado. A partir del análisis del Free Trade Agreement, firmado en 1989, entre los Estados Unidos y Canadá, los grandes perdedores fueron los trabajadores. Dulfo afirma: “el miedo de los obreros de los sectores potencialmente afectados tiene un fundamento tan real como el entusiasmo de los ‘expertos’. Pues

12 LAFER, Celso, “Suspeitas, interesses e as negociações da ALCA”, en *Folha de São Paulo*, 30-6-02.

13 Ver GARCIA, Alvaro Antônio, art. cit., pp. 45-46.

ESTUDIOS SOCIALES 130

ellos pagan de manera desproporcionada el costo de las reformas cuyos beneficiarios directos no son ellos". Y concluye: "y van a oponer los beneficios 'a largo plazo' a los costos de 'corto plazo' si los que pagan los costos no son recompensados".¹⁴

La Organización Regional Interamericana de Trabajadores –ORIT– una federación que representa 45 millones de trabajadores sindicalizados en América, igualmente expresó su rechazo a la actual propuesta del ALCA. Como contrapartida, aprobó una alianza social hemisférica en defensa de los derechos humanos, económicos, sociales, laborales y políticos frente a la propuesta oficial que solamente otorga derechos económicos al comercio y al capital financiero. Las confederaciones sindicales insisten en la necesidad de la convocación de un plebiscito en todos los países sobre el ALCA. La ORIT se muestra especialmente preocupada con la incorporación del capítulo 11 del NAFTA en el tratado del ALCA. Pues, según la ORIT, "la cláusula de la liberalización de las inversiones del capítulo 11 del Tratado de Libre Comercio, efectivamente, desafió y acabó con leyes y regulaciones sociales, ambientales y laborales legítimas, y amenaza la soberanía local y nacional".¹⁵

14 DULFO, Esther, "Mondialisation: la peur justifiée des ouvriers", en *Libération* 13-05-02.

15 *La Jornada*, 29-04-01. El capítulo 11 del NAFTA permite que las empresas transnacionales gocen de derechos particulares en la utilización de instancias de arbitraje internacional a puertas cerradas y no sujetas a la necesidad de rendir cuentas de sus acciones, en vez de utilizar las cortes domésticas. Así, son disueltas leyes y reglamentos promulgados democráticamente en todas las Américas. El documento *Vendiendo el futuro. Una reflexión sobre la relación entre inversionistas y estado en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y su expansión al resto de América Latina*, elaborado por la Oficina de Asuntos Sociales de la Conferencia de los Obispos de Canadá, ya citado, apunta varios casos paradigmáticos de la aplicación del capítulo 11 del NAFTA en Canadá y México. Según el documento, "el objetivo principal del capítulo 11 ha sido limitar la capacidad del gobierno de proteger el medio ambiente, la salud y otros valores públicos frente a los intereses comerciales. Estas medidas hacen cada vez más difícil a los gobiernos desempeñar el mandato de protección de los derechos de los ciudadanos que los eligieron".

EL ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS

En un proceso de integración económica donde las asimetrías entre los países son tan grandes, aumenta la posibilidad de que las empresas vayan en busca de mano de obra más barata. "Un estudio divulgado recientemente en los Estados Unidos confirma esa hipótesis al responsabilizar al NAFTA por la supresión de millares de puestos de trabajo en aquel país y en Canadá, además de la caída real del salario en México. Se afirma también que el NAFTA redujo mucho el poder de negociación de los trabajadores, pues grandes empresas amenazan con trasladarse a los países vecinos cuando hay una amenaza de huelga o reivindicación salarial"¹⁶.

5. Cuáles razones esgrimir contra el ALCA

¿Cuáles son las principales razones contra el ALCA?

Vivianne Ventura Dias, directora de la División de Integración y Comercio de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe –CEPAL–, organismo de la ONU¹⁷, sintetiza las razones contrarias a la participación en el ALCA. Según ella, "1) el ALCA no debe cambiar las condiciones de acceso para las exportaciones de bienes latinoamericanos a los Estados Unidos y 2) en un contexto de asimetrías reguladoras y tarifarias, los costos recaen desproporcionadamente sobre países con tarifas elevadas y marcos reguladores e institucionales deficientes, cuando negocian con países que presentan tarifas bajas y un marco regulador e institucional abarcador y eficaz. Ese es el caso, con pocas excepciones, de los países de América Latina y el Caribe al negociar con Estados Unidos y Canadá". Según ella, "las negociaciones del ALCA no buscan mejorar el acceso a los mercados, porque los mercados de bienes de los Estados Unidos ya

16 GARCÍA, Alvaro Antônio, art. cit., pp. 45-46.

17 VENTURA DIAS, Viviane, "A pressa e a perfeição na criação da Alca", en *Valor*, 12-2-01.

ESTUDIOS SOCIALES 130

son unos de los más abiertos del mundo, y los obstáculos tarifarios sólo existen en sectores sensibles, para los cuales no se vislumbran soluciones a corto plazo". Por otro lado, según Viviane Ventura Dias, "los Estados Unidos presentan normas y reglamentaciones extensas, principalmente en relación con las medidas de protección a los consumidores y al medio ambiente, junto a una sólida capacidad fiscalizadora y un sistema jurídico eficaz. Esto, que los exportadores de todo el mundo saben muy bien, es mucho más relevante en el caso de las exportaciones de servicios. México está intentando desde hace tres años instrumentar el compromiso de la liberación de los servicios de transporte terrestre, pero camiones del Tercer Mundo con choferes del Tercer Mundo no inspiran confianza, aunque las empresas mexicanas hayan introducido todas las modificaciones exigidas. El proceso de implementar el acuerdo paralelo al NAFTA de protección al medio ambiente también enseñó a México la diferencia entre tener una legislación adecuada y tener que fiscalizar su cumplimiento. En otro caso, las diferencias entre los sistemas de cualificación de las especializaciones médicas de Canadá y Chile podrán determinar que el Acuerdo de Libre Comercio firmado entre los dos países faculte el ingreso de médicos canadienses en Chile, pero no lo contrario".

Un estudio pionero, patrocinado por la Federación de Industrias de São Paulo, muestra que en una simulación extrema en que las actuales tarifas de importación serían rebajadas a cero, el Brasil sería el peor perdedor con el ALCA. "Tomando en cuenta datos de 1999, el estudio indica que el déficit comercial del país en la región de libre comercio aumentaría de US\$ 2,035 billones a US\$ 4,260 billones, lo que equivale a una pérdida de US\$ 2,225 billones por año. Ya los Estados Unidos tendrían la mayor ganancia, con un aumento de US\$ 2,600 billones en el saldo comercial".¹⁸

18 *O Estado de São Paulo*, 26-7-02.

EL ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS

Pero teniendo razones a favor y/o contra el ALCA, la verdad es que "en el momento actual, no hay un solo organismo o individuo que tenga una idea clara sobre los efectos líquidos de una negociación como el ALCA. Primero, debido a la complejidad que las negociaciones adquirieron a partir de la Ronda de Uruguay. Las negociaciones dejaron de tener como objetivo la liberalización del comercio de bienes para concentrarse en la promoción de la "contestabilidad" de los mercados nacionales, la comercialización de los servicios, las compras gubernamentales y la protección internacional de los derechos de propiedad, sean los derechos de propiedad intelectual, los derechos de propiedad del inversionista internacional, en última instancia, los derechos del capital. Por tanto, las negociaciones del ALCA son negociaciones sobre normas, legislaciones y políticas internas de cada país, y resulta muy difícil cuantificar los efectos directos e indirectos de los cambios reguladores e institucionales. Finalmente, el ejercicio de evaluación se complica cuando los acuerdos de liberalización ocurren en un escenario de cambios estructurales en la organización de la producción y el comercio".¹⁹

Además de esto, hay exigencias sobre las compras gubernamentales, o sea, las compras de las empresas estatales. Existe un acuerdo en la OMC con relación a este asunto. Pero apenas 20 países lo firmaron, porque no favorece la industria de los países en desarrollo. El acuerdo prevé que las adquisiciones de las empresas estatales no pueden favorecer la industria local. Los Estados Unidos quieren colocar ese tipo de cosas en el ALCA.

Aquí nuevamente se manifiesta la asimetría. Los Estados Unidos quieren que el acuerdo del ALCA vaya más allá de la OMC en aquello que les interesa. Pero cuando los países latinoamericanos quieren ir más allá de la OMC en agricultura o anti-dumping, para derrumbar el proteccionismo de los EUA, entonces alegan que no cabe discutir eso en el ámbito del ALCA. Esos temas son globales, son sistémicos, según dicen los nor-

19 VENTURA DIAS, Viviane, art. cit.

teamericanos, y deben ser discutidos en la OMC. Por tanto, no hay una lógica, excepto la defensa unilateral de sus intereses. O sea, como afirma Rubens Ricupero, "en el fondo la lógica de ellos es ésta: lo que es mío es mío; lo que es suyo es negociable". Así, si nadie logra saber exactamente las consecuencias del ALCA para nuestros países, se puede, sin embargo, saber con razonable precisión que "el ALCA será como el NAFTA. Y en aquello que sea diferente será diferente para ser más favorable a los Estados Unidos".²⁰

Conclusión

El ALCA tal cual está siendo encaminado hoy en día lesiona la soberanía de los países latinoamericanos y del Caribe, pues, en la práctica, perderán el derecho de legislar sobre reglas para proteger sus economías. Más. Es la negación de la posibilidad para los países latinoamericanos de pensar y articular un proyecto nacional propio. El ALCA llega al extremo de permitir que empresas puedan llevar a la justicia a los gobiernos, alegando pérdida de beneficios al competir con empresas estatales en ramos parecidos. Apostando por la posibilidad de una integración de otro tipo de las Américas, se hace inmediatamente necesario que los rumbos de la negociación sean establecidos con nuevos parámetros, basándose en los siguientes puntos:

- 1) Crear mecanismos para que los países ricos, como los Estados Unidos y Canadá, ayuden efectivamente a desarrollar las economías de los países pobres o en desarrollo con el objetivo de, por lo menos, reducir las desigualdades regionales. No puede ser bueno un acuerdo de libre comercio en una zona de grandes desigualdades regionales.
- 2) Presionar para que los Estados Unidos anulen las decisio-

20 RICUPERO, Rubens, "Postscriptum", en *Folha de São Paulo*, 17-12-00.

EL ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS

nes proteccionistas, aboliendo el mandamiento "hagan lo que yo digo, pero no lo que yo hago".

- 3) Solamente hacer concesiones si existe una reciprocidad simétrica, perfecta. Los norteamericanos tienen que rebajar significativamente la protección en las áreas en que los países latinoamericanos ya son competitivos, sin necesidad de hacer nuevas inversiones.
- 4) No aceptar la inclusión en la agenda del ALCA de ítems no comerciales como la propiedad intelectual y la libre circulación de inversiones. Pues los Estados Unidos están postulando la garantía previa, incluso antes de haberse realizado la inversión, de poder escoger cualquier área, y tener la posibilidad de protestar en tribunales internacionales, si entienden que hubo una violación de los derechos del inversionista. Quieren entrar y salir sin ninguna regla.
- 5) Aumentar el plazo para la entrada en vigor de los acuerdos.
- 6) Aprobar la realización de plebiscitos oficiales en los países, para que los pueblos pueden expresar si quieren o no ver su país integrado al ALCA.