

Sectores socioeconómicos y políticos que impulsan y obstaculizan la constitución del ALCA en Estados Unidos, México, Brasil y Argentina

Leandro Morgenfeld*

I. Introducción

El objetivo del siguiente trabajo es analizar el proceso de constitución del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), el último proyecto de integración continental propuesto y alentado por Estados Unidos. Se estudiará el ALCA desde la perspectiva de los distintos actores socioeconómicos que lo impulsan, lo resisten o lo pretenden modificar. Si bien abundan las investigaciones sobre los diferentes aspectos que integran los borradores del proyecto ALCA y sobre las consecuencias que la firma de dicho acuerdo de libre comercio traería para los países de la región, es necesario ahondar aún más en los distintos sectores que, al interior de cada país presionan tanto por el avance de las negociaciones, como por poner freno al ALCA o por intentar que se reformen los planes de la propuesta de Estados Unidos.

En el presente artículo se estudian cuatro países: Estados Unidos, México, Brasil y Argentina. Se analizan tanto los intereses de cada sector como los argumentos que presentan para defender su posición. En la exposición, se desarrolla qué significaría un acuerdo como el ALCA para cada uno de los cuatro países seleccionados, en los siguientes apartados: industria, producción agropecuaria, sector de servicios, bancos y finanzas, trabajadores y movimiento obrero organizado y organizaciones sociales y políticas que resisten el ALCA. Al analizar los intereses socioeconómicos en cada sector, se distingue entre quienes producen esencialmente para el mercado interno de cada uno de estos países y quiénes producen para el mercado externo, los capitales locales y los capitales transnacionales, las grandes empresas y las pequeñas y medianas empresas.

En términos generales, el proceso del ALCA se inscribe en la triple contradicción que caracteriza al capitalismo contemporáneo: contradicción capital-trabajo, disputa entre los capitales más concentrados (mediada por la competencia entre potencias) y enfrentamiento entre capitales más y menos concentrados (mediada por la contradicción entre países centrales y países periféricos). El ALCA otorga beneficios al capital -libre circulación de mercancías y capitales- en detrimento del trabajo -la mano de obra o *fuerza de trabajo* no tiene la misma libertad de circulación-. Además, al profundizar la organización de la economía de acuerdo a las leyes del mercado y al restringir la capacidad de los estados de establecer políticas económicas soberanas, este tipo de acuerdos favorece los procesos de concentración y centralización y, en el caso particular de América, dan mejores condiciones al capital norteamericano para reproducirse (y para

subsumir no sólo al trabajo, sino también a los capitales menos concentrados de los países menos desarrollados del continente). Esto, además, en el contexto de una economía mundial cada vez más “regionalizada” y en el marco de la competencia estadounidense con la Unión Europea y con Japón, China y demás países del sudeste asiático (consolidación de una multipolaridad en la cual Estados Unidos se constituye como la principal superpotencia, pero en competencia y contradicción permanente con los otros centros).

II. Significado del ALCA para Estados Unidos, México, Brasil y Argentina

Estados Unidos

El proyecto del ALCA se inscribe, por un lado, en una estrategia histórica de Estados Unidos para consolidar su dominio en la región, que se inicia a principios del siglo XIX¹. Por otro lado, responde a la necesidad de Estados Unidos de contrarrestar el proceso de conformación de bloques regionales como el Mercosur², y de ampliar su escala de dominio, teniendo en cuenta los bloques formados en Europa y Asia, estableciendo un área donde su poder sea hegemónico.

El país del norte, pese a ser la superpotencia mundial, se encuentra en una situación crítica y en una encrucijada. No va a poder seguir financiando su déficit comercial vía endeudamiento en forma indefinida. La balanza comercial de Estados Unidos viene deteriorándose en los últimos años. Mientras que hacia 1980 el saldo de la balanza comercial era negativo por un monto de casi 36 mil millones de dólares, hacia el 2000 este déficit superaba la astronómica cifra de 450 mil millones de dólares. Cuatro años más tarde, pasaba los 700 mil millones de dólares³.

A esto debe sumársele un déficit fiscal alarmante, que en 2002, 2003 y 2004 osciló entre un 4 y un 4,6 %. El presupuesto para el 2005 tenía previsto un déficit fiscal récord de 521 mil millones de dólares -5 % del PBI-, la mayor parte del cual se utilizó para financiar la campaña militar en Irak. La tendencia persiste y se profundiza. A principios de octubre de 2005, el Senado estadounidense aprobó un presupuesto militar para 2006 de 445 mil millones de dólares, incorporando 50 mil millones más para las operaciones militares directas en Afganistán e Irak (*Clarín*, 08/10/2005).

El creciente endeudamiento empieza a preocupar hasta a los más optimistas. En octubre de 2004, la deuda pública había traspasado el límite permitido legalmente, llegando a los 7,4 billones de dólares (*Clarín*, 15/08/2004). En 2000, la suma de las deudas privadas y públicas de Estados Unidos alcanzaba la astronómica suma de 29 billones de dólares -7,4 de deuda pública; 7 de deuda de los hogares y 14 de deuda de las empresas- (Toussaint, 2004: 150). En 2005 algunos indicadores económicos suman mayor incertidumbre a la situación recién descrita. La persistente suba del petróleo alentó la suba de precios y, en septiembre de 2005, según datos del Departamento del Trabajo, la inflación mensual fue la más alta desde 1980 (*Clarín*, 15/10/2005). A esta crítica situación económica hay que sumarle una situación social cada vez más compleja. Desde la asunción de Bush y hasta mediados de 2005, cerca de 3 millones de estadounidenses perdieron sus trabajos. Al mismo tiempo, más de 40 millones de personas carecen de seguro médico, el sistema de pensiones sufre cada vez más recortes y el mercado laboral está cada vez más flexibilizado. El cuadro es aún más desolador si tenemos en cuenta los escándalos financieros de principios del siglo XXI, que pusieron un cono de sombra sobre los análisis optimistas que hablaban de una recuperación de la “locomotora” del capitalismo mundial. Los fraudes por miles de millones de dólares afectaron a poderosos grupos como WorldCom, el Citigroup, Enron, Duke Energy, J.P. Morgan y Halliburton, entre otros. A esto deben sumársele los despidos de miles de trabajadores, anunciados a finales de 2005 por Ford y General Motors.

Dentro de este complejo panorama, el tema comercial es crucial en la negociación de acuerdos de libre comercio. La necesidad del ALCA para empezar a revertir el creciente déficit comercial estadounidense está fuera de toda duda. Como declaró Robert Zoellick, el entonces representante comercial de Estados Unidos y principal negociador a favor del ALCA: “El segundo mandato de George Bush planteará una voz clara. Llevaremos el libre comercio (como lo entiende Washington, cabe aclarar) a

todo el mundo, abriremos mercados, en especial tras nuestra victoria en estas elecciones” (*Clarín*, 19/11/2004).

Como fue señalado más arriba, el ALCA responde a una necesidad del capital más concentrado. En caso de que el ALCA se constituyera, sería un impulso para el proceso de concentración y centralización ya existente, en el cual Estados Unidos es protagonista a nivel mundial. La concentración y centralización del capital a escala mundial es un proceso en constante desarrollo. Hacia principios del siglo XXI, aproximadamente el 90 % de las 500 principales empresas del mundo estaban situadas en Estados Unidos, Europa Occidental y Japón; de las 10 principales, 9 eran estadounidenses; de las 100 más importantes, 57 eran de ese país (*Financial Times*, 10/08/2002). Con el desarrollo desigual y asimétrico que existe actualmente en América, la profundización del libre comercio sólo permitiría el avance del capital más concentrado sobre capitales menores y sobre el trabajo, que se vería en peores condiciones objetivas para pelear por sus derechos.

La política económica impulsada por Estados Unidos pretende, en Latinoamérica, limitar el papel de los mercados y productores domésticos, desregular sus economías, quitar las tarifas “proteccionistas” para asegurar el libre desembarco de productos y capitales norteamericanos y reducir el costo de la mano de obra local. Todo esto, por cierto, permitiría explotar en mejores condiciones la fuerza de trabajo latinoamericana y, como se intentará mostrar, también la estadounidense. Estados Unidos intenta contrarrestar su actual déficit comercial –que, sumado a un contexto de bajo crecimiento, desempleo creciente y aumento del gasto público, auguran una profundización de la actual crisis- accediendo al mercado latinoamericano (la mayoría de cuyas producciones manufactureras difícilmente podrían competir con las norteamericanas en caso de eliminarse las barreras aduaneras); garantizar que América Latina permanecerá en el área del dólar (para frenar el avance del Euro como divisa para el comercio y la actividad financiera mundiales); permitir la liberalización de los movimientos internacionales de capital (frente a los intentos de regularlos, tras las crisis de los años noventa); avanzar sobre las licitaciones públicas latinoamericanas; consolidarse en el sector servicios; aumentar el cobro de patentes tanto de bienes informáticos como medicinales y biogénicas y profundizar la privatización de la salud y la educación (áreas en las que el avance privatizador de la década del noventa tuvo límites por la resistencia de la población). El ALCA, y los demás tratados de libre comercio que se están negociando en América, son una parte vertebral de esta estrategia estadounidense.

México

México es un caso privilegiado para el estudio de la problemática al ser un país latinoamericano que, hace una década, suscribió con Estados Unidos y Canadá un acuerdo de libre comercio⁴. Quizás la mejor forma de analizar las consecuencias del establecimiento de un acuerdo como el ALCA sea analizar qué ocurrió realmente con el NAFTA, que puede ser considerado en muchos sentidos como el antecesor directo del ALCA. A partir de la firma de ese acuerdo, México disminuyó las tarifas arancelarias con Estados Unidos y Canadá (también lo hizo con otros países con los que también estableció acuerdos comerciales), en detrimento del resto de los países, que deben enfrentarse a las tarifas de la “nación más favorecida”, que supera un promedio arancelario del 16 %.

Los defensores del NAFTA se apoyan en algunos datos que a primera vista parecen contundentes: las exportaciones mexicanas se triplicaron entre 1993 y 2002, el petróleo pasó de aportar el 72,5% de las exportaciones a sólo el 9%, el avance de las exportaciones no se centró en el sector de las materias primas sino en el industrial -87% de las mismas-, y el aumento de las inversiones extranjeras muy significativo (Gullo, 2005: 134). Al mismo tiempo, las inversiones extranjeras directas se potenciaron a partir del NAFTA. Según el entonces Secretario de Economía de México, “Nuestras políticas de mercado y nuestra red de ALC han hecho de México uno de los países más atractivos para la inversión nacional y la inversión extranjera directa (IED). Desde que el NAFTA entró en vigor en 1994, México ha recibido más de 112.000 millones de dólares en IED. Ello representa un promedio anual de casi 14.000 millones de dólares, más de tres veces la cantidad anual recibida durante los seis años anteriores al NAFTA. Podemos argüir que estos

aumentos espectaculares en la IED se deben en gran parte al establecimiento de un marco jurídico que ofrece certidumbre y transparencia para las transacciones comerciales” (Derbez, 2002).

Sin embargo, el mismo gobierno que alienta el libre comercio y la unión aduanera con Estados Unidos reconoce una pobreza del 53% -para la Iglesia Católica de ese país, en cambio, los pobres son 75 millones, sobre 105 que constituyen la población total- y un 24% de “pobreza extrema”. El índice de crecimiento del PBI durante la década del NAFTA ronda el 1% anual –el más bajo de todo el siglo XX- y la industria que se desarrolló es la de las “maquiladoras” –meras ensambladoras-. Estos cambios fueron, además, acompañados por un proceso de extranjerización significativo, que tiene que ver, entre otros motivos, con el auge de inversión extranjera recién mencionado. Actualmente, tres de los cinco mayores exportadores son ensambladoras de automotrices estadounidenses que se instalaron en México –el sexto mayor exportador es *Hewlett Packard*, que arma en México las impresoras fabricadas en Estados Unidos- (Gullo, 2005: 135). En la industria mexicana el empleo disminuyó casi un 10% pese al auge exportador y se profundizó la precarización del trabajo. El resultado de la apertura mexicana hacia Estados Unidos produjo cambios drásticos que requieren cuestionar lo supuestamente beneficioso de la llegada masiva de capitales. Este modelo que trajo beneficios significativos para las multinacionales y para los grupos intermediarios locales y acarrió dificultades y peores condiciones de vida para las grandes mayorías en México puede entrar en crisis si se profundiza la tendencia de los últimos años que llevó a 300 maquiladoras textiles situadas en territorio mexicano, de la industria del calzado y de la tecnología, a mudarse a China, donde los salarios son muchísimo más bajos y la mano de obra, por consiguiente, irrisoriamente barata -50 centavos de dólar la hora-⁵.

La economía de México, al igual que la de la mayoría de los países centroamericanos, es fuertemente dependiente de la estadounidense, lo cual genera una incidencia particular en este tipo de acuerdos. El gobierno mexicano se transformó, además, en el “portavoz” latinoamericano del ALCA. El funcionario del ministerio de Economía antes mencionado, declaró en relación con el proyecto estadounidense: “México está dedicado completamente al éxito del ALCA. Se ha interesado profundamente en las negociaciones desde que comenzaran en 1994 y, de hecho, México ha participado activamente en todas las reuniones, más de 300, a todos los niveles, y ha presidido varios grupos de negociación importantes” (Derbez, 2002).

En términos generales, y anticipando lo que se expondrá en los apartados siguientes, puede adelantarse que, si bien la apertura comercial, la privatización y la desregulación en México favorecieron a parte de su sector exportador, se produjo la desaparición de muchas cadenas productivas, se entregó el sistema bancario y financiero a los inversores extranjeros (controlan el 90% del mismo), en las maquiladoras aumentó significativamente el componente importado, se produjo el colapso del campo frente a la “invasión” de productos agrícolas estadounidenses y se incrementó fuertemente el trabajo informal y “flexibilizado”, la miseria y la pobreza, entre otros motivos, por la quiebra de casi 30.000 pequeñas y medianas empresas y la desestructuración de la pequeña producción agrícola. El NAFTA significó, para México, profundizar e institucionalizar las políticas económicas impulsadas por el llamado *Consenso de Washington* y un obstáculo para acercarlo a Latinoamérica y alejarlo de su poderoso vecino del norte.

Brasil

Brasil aparece como el principal freno que encuentra Estados Unidos a la hora de imponer su proyecto del ALCA. Es el país más poderoso de América del Sur, el que forzó las postergaciones del cronograma que pretendía inicialmente Estados Unidos y quien lideró el Grupo de los 20, que hizo fracasar la Reunión Ministerial de la OMC en Cancún en el año 2003⁶. Es el eje central de los procesos de integración del Cono Sur y, por su desarrollo industrial, es uno de los países que más tendría para perder con la apertura indiscriminada de su economía. Sin embargo, la posición del gobierno brasilero no es homogénea ni se mantuvo invariable a lo largo de la última década. Según algunos analistas, hay tres posturas básicas dentro de quienes tienen el poder para impulsar políticas exteriores en Brasil: la de quienes prefieren la integración continental y el acercamiento a Estados Unidos, la de quienes ven las

amenazas potenciales de la integración hemisférica y prefieren profundizar la regional, y la de quienes aprecian la instancia de la negociación del ALCA como una oportunidad para forzar a Estados Unidos a otorgar ciertas concesiones para llevar las negociaciones a buen puerto (Vizentini y Wiesebron, 2004: 141-142). Las condiciones que exigen para la entrada de Brasil al ALCA son el acceso efectivo al mercado estadounidense, la eliminación de mecanismos distorsivos del comercio (normas *anti-dumping*, salvaguardas) y la eliminación de los subsidios a la agricultura. Si esas condiciones no son cumplidas, plantean, Brasil no debería participar del ALCA. Quienes proponen esta posición reflejan la idea de que el ALCA es una opción, no un destino. El mayor argumento que plantean es la necesaria reciprocidad del acuerdo: si Brasil tiene que abrir su mercado a Estados Unidos, éste debe hacer lo mismo en ítems que son fundamentales para Brasil. En este país se pasó de una confrontación abierta a una estrategia de “tironear” para luego acordar –reflejo de la ambigua relación del gobierno de Lula con Estados Unidos, que pasó de una potencial confrontación a un intercambio bilateral muy “amistoso”-. Si bien actualmente están casi paralizadas las negociaciones, lo cierto es que se han moderado las anteriores posturas más confrontativas. De todas formas, el propio embajador brasileño en Estados Unidos, declaraba en 2002 que su país firmaría el ALCA siempre que se tuvieran en cuenta las demandas de los países agroexportadores: “Pero para lograr un acuerdo equilibrado, equitativo y viable debemos tener presente que la reducción o eliminación de aranceles no es la única y algunas veces ni siquiera es la medida más importante hacia un comercio más libre. Es necesario terminar prácticas como el subsidio desleal de la producción agrícola y la aplicación abusiva de mecanismos de recursos legales comerciales, así como aranceles más bajos para permitir que florezcan el comercio y el progreso en toda la región” (Barbosa, 2002).

En cuanto a la burguesía brasileña, tampoco los resultados del ALCA serían los mismos para las distintas fracciones. Mientras los más afectados por la competencia norteamericana serían los sectores de máquinas y equipamientos, electrónico, químico, mobiliario, papel de celulosa, financiero y seguros; otros sectores -siderurgia, alcohol, jugos, textiles, calzados y agronegocios-, que ya tienen acceso al mercado norteamericano, se verían en principio beneficiados con la firma del ALCA, siempre y cuando Estados Unidos accediera a disminuir o bien eliminar las políticas de subsidios y las medidas de protección pararancelarias (lo cual, hasta el momento y más allá de las promesas, estaría muy lejos de concretarse). Las pequeñas y medianas empresas de Brasil se verían perjudicadas ya que exportan solamente un 2% de su producción, mientras que las similares estadounidenses exportan el 50%. Y tanto el movimiento obrero organizado –en particular la poderosa CUT- como los campesinos –liderados por el MST- se oponen duramente al proyecto del ALCA y empiezan a coordinar la resistencia con otros sectores de Brasil –siendo uno de los pilares de la Autoconvocatoria No al ALCA- y con los movimientos de resistencia de otros países –por ejemplo, a través de la Alianza Social Continental-.

Más allá de la ambivalente posición del gobierno brasileño, este país en cierta medida ha liderado –ahora sumado a Venezuela, que además plantea otra estrategia de integración, el ALBA⁷- la resistencia al plan estadounidense y plantea la consolidación de la integración del Cono Sur, a través del Mercosur ampliado –que anunció a fines de 2005 la incorporación de Venezuela como miembro pleno- y de la naciente Comunidad Sudamericana de Naciones⁸, para negociar con más fuerza frente a las exigencias estadounidenses.

Argentina

Desde la consolidación de la economía agroexportadora a fines del siglo XIX, los intereses de la clase dominante en Argentina se volcaron más hacia Europa que hacia Estados Unidos. La economía argentina y la estadounidense eran menos “complementarias” debido a que los productos que Argentina exportaba no solían poder competir con la propia producción estadounidense. Salvo coyunturas específicas, a lo largo del siglo XX Argentina importó más de lo que exportó de Estados Unidos. Esto la llevó a desarrollar una política exterior muchas veces confrontativa con la potencia del norte, fundamentalmente para contrarrestar el histórico proteccionismo estadounidense a su sector agropecuario. Sin embargo, en la década de 1990 esta estrategia cambia y se adopta el “realismo periférico”, que en el

plano económico se tradujo en el “regionalismo abierto”, en una economía exodirigida que aplicó las políticas económicas recomendadas por el *Consenso de Washington*. De todas formas, las exportaciones no crecieron al ritmo de las importaciones, lo cual, en el caso del intercambio con Estados Unidos, profundizó el desbalance comercial (en el cuadro siguiente se observa cómo en la década de 1990 se profundizó el saldo comercial negativo con Estados Unidos).

La orientación económica y la política exterior de la Argentina mostró un nuevo cambio a principios del siglo XXI. Luego de la crisis de 2001 y del recambio de fuerzas en el gobierno, el alineamiento con Estados Unidos fue cuestionado. Argentina y Brasil se alinearon en la cumbre de la OMC, en Cancún 2003, para reclamar a los países centrales que disminuyeran sus subsidios agrícolas antes de exigir una mayor liberalización del comercio. Junto con Brasil, Argentina buscó ampliar los países miembros del Mercosur y construir la Comunidad Sudamericana de Naciones. También se planteó una negociación “4 + 1” (Mercosur y Estados Unidos), para presionar en bloque, frente a la premura estadounidense para avanzar con el ALCA. De todas formas, y al igual que en caso brasilero, la postura del actual gobierno es oscilante. Si bien se intentó relanzar el Mercosur, en crisis tras la devaluación argentina y las pujas sectoriales, el gobierno argentino se preocupó, al igual que Brasil, por no confrontar abiertamente con Estados Unidos. Pese a que las negociaciones del ALCA se estancaron en los últimos meses, la propia Cancillería Argentina pareciera por momentos querer reflotarlas, al menos para obtener ciertos favores bilaterales en las negociaciones con Estados Unidos o para mostrar cierta fuerza frente a Brasil. Rafael Bielsa, Canciller argentino, declaró en mayo de 2005 sobre el ALCA: “Estamos preparados para progresar en las negociaciones, al igual que con las demás, como con la Unión Europea, siempre que se las aborde con un enfoque equitativo. Ni ideología de living, de un lado, ni avidez señorial del otro” (*Clarín*, 02/05/2005). Sin embargo, el carácter “equitativo” del acuerdo esperado no refiere a la población en general sino a los sectores que se verían beneficiados. El propio canciller señala claramente cuáles son los verdaderos intereses locales en que este tipo de acuerdos se realicen: “Seguimos teniendo interés en un acuerdo que satisfaga, en término de acceso a mercados, los intereses de los exportadores argentinos. ¿Es posible ser más francos?” (*Clarín*, 02/05/2005). Como en el caso brasilero, los sectores locales interesados en la apertura de nuevos mercados son los impulsores de las negociaciones del ALCA. Sin embargo, estos sectores están en contradicción con quienes producen para el mercado interno y se verían más afectados por una apertura indiscriminada, y con los trabajadores, muchos de los cuales, a través de sindicatos y organizaciones políticas y sociales, están llevando adelante una campaña de rechazo al ALCA. Esto hace que la posición del gobierno argentino vaya variando frente a las distintas coyunturas y frente a la cambiante correlación de fuerzas entre los distintos actores.

La postura del gobierno expresa los intereses contradictorios de los distintos grupos. En principio hay acuerdo en no avanzar con el ALCA si Estados Unidos no disminuye los subsidios y las barreras parancelarias que utiliza para defender su mercado interno (la diplomacia argentina resistió la intención de Estados Unidos de incluir una mención al ALCA en la Declaración final de los presidentes de Cumbre de las Américas de 2005, lo que llevó a la constitución de dos bloques enfrentados). Al mismo tiempo, el gobierno participa de negociaciones alternativas, como la Comunidad Sudamericana de Naciones, o como las Cumbres Iberoamericanas⁹. Por otra parte, constantemente se expresa el apoyo al Mercosur, proyecto en principio incompatible con el ALCA¹⁰. Estas ideas y venidas muestran lo contradictorio de los distintos acuerdos que se están negociando y el pragmatismo a la hora de establecer la política comercial y de inserción internacional.

Como se expone en los apartados siguientes, hay sectores locales que alientan el avance de las negociaciones para constituir el ALCA y otros –mayoritarios- que plantean objeciones parciales y/o totales. Pese a los cambios del contexto político regional y local, Argentina se sigue debatiendo entre seguir en la línea del “realismo periférico” y el “regionalismo abierto”, que imperó en la década pasada, o buscar alternativas de integración para ampliar el margen de autonomía frente a Estados Unidos y Europa, las potencias de turno. Hasta el momento, el consenso parece girar en torno a no aceptar el proyecto original de Estados Unidos y a presionar, junto con otros países latinoamericanos, para exigir contrapartidas frente a los beneficios que obtendrían los capitales estadounidenses.

III. La posición de cada sector en Estados Unidos, México, Brasil y Argentina

Esta sección fue dividida en seis partes, con el objetivo de exponer las incidencias del ALCA en distintas actividades y/o actores: Industria, Producción agropecuaria, Servicios, Bancos y finanzas, Trabajadores y movimiento obrero organizado y Organizaciones sociales y políticas que resisten el ALCA.

a. Industria

Los capítulos de los borradores¹¹ de la negociación del ALCA que afectan directamente a la actividad industrial son “Acceso a Mercados”, “Inversiones”, “Compras del Sector Público”, “Políticas de Competencia” y “Derechos de Propiedad Intelectual”.

El tema de “Acceso a mercados” es uno de los más controvertidos y el que más espacio ocupa en el Tercer Borrador. De los textos se desprenden algunas de las tendencias que se verían plasmadas en el acuerdo final, si éste llegara a concretarse: la liberalización alcanzaría a la mayor cantidad posible de mercancías y esa liberalización no tendría restricciones o bien éstas serían disminuidas a la mínima expresión –lo cual quitaría a los estados la posibilidad de aplicar nuevos aranceles, aumentar los ya existentes o prolongar su duración-; se establecería el “trato nacional”, es decir el compromiso de no discriminar a las grandes empresas extranjeras –estadounidenses, en la mayoría de los casos- en beneficio de las empresas nacionales¹²; y una serie de cuestiones no menores, pero no demasiado claras como una ambigua definición de “economías más pequeñas” y un mero compromiso formal de asistencia técnica y mayores plazos para estas economías.

En relación con el rubro “Inversiones”, el texto apunta a dar las mayores garantías posibles a los inversores extranjeros y a establecer cuáles son las contrapartidas que deben ofrecer los estados de los países “receptores”. Se intenta proteger todo tipo de inversión, sólo estableciendo diferencias en relación a las inversiones especulativas. En este apartado se establece una limitación clara a la posibilidad de los estados de expropiar o nacionalizar empresas, al mismo tiempo que se los inhibe de aplicar otras medidas “equivalentes”, léase cualquier norma que afecte las ganancias de los capitales invertidos en este país. En caso de que esto ocurriera, el artículo 14 de este capítulo establece un compromiso de los gobiernos a indemnizar a los inversionistas por pérdidas ocasionadas por este tipo de medidas.

En cuanto a “Compras del Sector Público”, éstas se liberalizan al máximo, igualando productores locales y extranjeros, incluyendo los compromisos ya mencionados de “Trato de Nación más Favorecida” y “Trato Nacional”. Este tema es fundamental dado que el gasto público es uno de los motores de las economías nacionales que permite, en muchos casos, realizar más del 30 o el 40 % de la producción de un país y un instrumento clave de las políticas económicas nacionales, regionales y sectoriales y para trazar consolidar políticas sociales.

El capítulo de “Políticas de Competencia” establece que los gobiernos deben garantizar la apertura de sus economías para permitir a los grandes productores que compitan con iguales reglas con los productores locales, eliminando las barreras a dicha libre competencia, comprometiéndose a modificar las legislaciones nacionales para eliminar las barreras y las políticas anticompetitivas tanto de actores públicos como privados. Se limita la acción de los “monopolios” –estatales-, permitiendo a los capitales privados concentrados avanzar en áreas que hasta el momento estaban bajo control de los estados.

Por último, el capítulo sobre los “Derechos de Propiedad Intelectual” amplía las materias protegidas, garantizando a los países desarrollados la obtención de rentas tecnológicas: “Las negociaciones de los DPI en el ALCA, al fortalecer y hacer más rigurosa la apropiación privada, abren las puertas para que los conocimientos –científicos, tecnológicos, tradicionales, etc.- sean cada vez más concentrados en los países desarrollados, de tal forma que, dada la capacidad de generación y absorción de conocimiento de las naciones de nuestra región, es posible que la brecha tecnológica y productiva se mantenga o incluso se amplíe” (Estay y Sánchez, 2005: 74).

En **Estados Unidos**, los industriales exportadores apoyan la liberalización comercial vía ALCA. América Latina es un destino importante en la estrategia de Estados Unidos de revertir el déficit comercial que se viene incrementando en los últimos años. Para el país del norte, Brasil y Argentina son mercados atractivos y con una potencialidad interesante. La lucha de Estados Unidos con la Unión Europea por los mercados latinoamericanos es cada vez más intensa. El hecho de que Estados Unidos ya no rivalice con concurrentes aislados de Europa, sino con una Unión Europea en expansión –más allá de la crisis desatada a partir del rechazo a la Constitución europea en 2005- y con una moneda fuerte –el Euro-, incrementa la necesidad de establecer acuerdos comerciales que le otorguen privilegios a sus productos¹³. La estrategia gubernamental, entonces, tiene un doble objetivo: defender sus exportaciones industriales y mejorar la balanza comercial.

También apoyan al ALCA las grandes empresas estadounidenses con inversiones en América Latina. Para las grandes multinacionales estadounidenses, que desde hace un siglo vienen instalando filiales de sus casas matrices en distintos países de Latinoamérica, las garantías para sus inversiones son un elemento central¹⁴. Además, al disminuir las barreras al comercio y las regulaciones, el capital puede instalarse en donde mejores condiciones tenga para explotar el trabajo, como ocurrió con las maquiladoras mexicanas tras la firma del NAFTA. En definitiva, uno de los principales beneficiarios serían las corporaciones industriales exportadoras de Estados Unidos, que podrían abaratar sus procesos de producción instalando maquiladoras y factorías en países como México, con mano de obra menos costosa. El ALCA favorecería el proceso de concentración y centralización propio del capital al otorgarle mejores condiciones para operar a escala continental. Permitiría a estas empresas multinacionales con sede en Estados Unidos participar en los negocios de obras públicas y en los rubros de salud y educación limitando el campo de acción de sus competidores europeos y de los propios estados nacionales latinoamericanos. Puestos inversores locales y extranjeros en pie de igualdad, con el único criterio de la “eficiencia”, las grandes empresas norteamericanas y canadienses accederían a muchas compras gubernamentales en América Latina (hoy parcialmente vedadas por distintos tipos de cláusulas o criterios de “compre nacional”). Como contrapartida, está claro que difícilmente las empresas latinoamericanas puedan acceder al mercado de 150.000 millones de dólares de compras del sector público estadounidense. Lo que haría el ALCA, en este sentido, sería ampliar el ámbito de injerencia del gran capital concentrado y centralizado.

Otro sector industrial que propicia la integración son las empresas norteamericanas ligadas a la biotecnología y a la industria farmacéutica. Para estas poderosas empresas el tema de las patentes es fundamental. Las presiones de Estados Unidos para el cobro de patentes y para profundizar la dependencia tecnológica de América Latina se vienen incrementando en distintos ámbitos de negociación. Esta problemática se vincula con el proceso de privatizaciones que afectó a América Latina en la década de 1990 y que avanza en todos los rubros de la economía, incluyendo sectores y actividades que antes se encontraban, fuera de toda discusión, en la órbita estatal.

Quienes observan con cierta alarma las negociaciones del ALCA son los industriales que producen para el mercado interno –y deberían competir en algunos rubros con países en los que la mano de obra tiene un costo menor- o bien con fuertes subsidios o la protección mediante barreras arancelarias y/o para-arancelarias. Estos últimos, concientes de que sus privilegios pueden ser la prenda de cambio para vencer las resistencias de Brasil y Argentina para entrar al ALCA, presionan al gobierno estadounidense para evitar perder los subsidios. Un ejemplo clave es la industria del acero, fuertemente subsidiada en Estados Unidos. Estos sectores, sin embargo, mostraron hasta ahora la suficiente fuerza como para preservar el apoyo gubernamental que les permite subsistir y ampliar su escala de producción. En todos los foros internacionales, hasta ahora, Estados Unidos resistió la presión de los países en desarrollo para que disminuya sus subsidios.

En **México**, los capitales del sector industrial vinculados a las maquilas son una de las bases locales de apoyo a proyectos como el del ALCA. Después de la firma del NAFTA, el 74% de las importaciones mexicanas provienen de Estados Unidos y van hacia ese país el 89% de las exportaciones. Es cierto que las

exportaciones hacia Estados Unidos han crecido significativamente luego del TLC -entre 1994 y 1999 subieron de 49.468 a 109.721 millones de dólares, lo cual significa un 122 % de incremento-, pero hay que tener en cuenta que esas exportaciones son realizadas, en su mayoría, por filiales de transnacionales norteamericanas. Las 300 grandes empresas industriales exportadoras -muchas de las cuales son filiales de transnacionales norteamericanas- y las maquiladoras -que en realidad ensamblan material importado- son responsables del 96% de las exportaciones mexicanas. Más de 2 millones de pequeñas empresas se reparten el restante 4% restante (Martínez, 2002: 96-97). En la industria textil mexicana, por ejemplo, se registró luego de la firma del NAFTA un aumento muy significativo de las exportaciones a Estados Unidos. Sin embargo, en esta rama, el 71 % de las empresas son de capital estadounidense, que absorbió a las empresas mexicanas. Por cada dólar de exportaciones industriales a Estados Unidos, sólo 18 centavos son de componentes nacionales mexicanos. En las maquiladoras, el componente mexicano es de sólo 2 centavos por cada dólar. Con estos datos se pretende mostrar cómo, a la hora de juzgar el resultado de una política económica o un tipo de unión aduanera, es necesario no limitarse a un análisis superficial de las cifras que muestran los indicadores básicos del comercio (exportaciones, importaciones, balanza comercial). En este caso, se intenta mostrar cómo el aumento de las exportaciones sólo significó una transferencia de recursos y de trabajo local mal pago, no desarrolló la industria local, no generó un mercado interno más consolidado, no produjo un desarrollo tecnológico independiente y, fundamentalmente, no mejoró las condiciones de vida de la mayoría de la población.

Los representantes de los grandes y medianos capitales vinculados a los sectores agroindustriales de exportación hacia Estados Unidos también apoyan los acuerdos de libre comercio. De la misma forma, apoyaron el proceso de unión comercial, primero con América del Norte y ahora con América toda, con la ilusión de acceder a nuevos mercados. Sin embargo, luego del NAFTA, a pesar de ampliarse el comercio hacia los Estados Unidos, incluyendo mayores exportaciones, el problema es que la mayor parte de las mismas son realizadas por filiales mexicanas de empresas estadounidenses. Al igual que en las maquilas, en la agroindustria el valor agregado es poco significativo y la dependencia del mercado norteamericano se acrecienta.

Como contrapartida, la industria que produce para el mercado interno se vio perjudicada por la competencia de productos de origen estadounidense y por la disminución del componente nacional del sector de las maquilas. Estos sectores, los del capital menos concentrado, se ven desplazados por el proceso de centralización que deviene de la subsunción de la economía mexicana por parte de la estadounidense. Los productores mercadointernistas son los industriales que se ven afectados por la profundización del libre comercio y por la especialización dependiente que avanzó a partir del NAFTA y que podría profundizarse con el ALCA.

En **Brasil**, los grandes exportadores industriales también presionan para que se negocien rebajas de los subsidios a los productores estadounidenses y para que se levanten las barreras tarifarias y no tarifarias que los protegen. El caso emblemático es el del acero. A mediados de 2001 la industria de acero de Estados Unidos operaba al 40% de su capacidad plena y vendía acero a los precios más bajos en 20 años. El gobierno norteamericano resolvió defender su industria del acero elevando el arancel hasta 30 % para los importados. Para revertir este proteccionismo de Estados Unidos, los sectores exportadores brasileños plantean que el proyecto de liberalización del comercio en las Américas puede ser una buena oportunidad para negociar un mejor acceso al mercado estadounidense. Para estos sectores, el ALCA sólo sería viable si se negociara, por ejemplo, bajar el impuesto a la importación de acero recién mencionado. En definitiva, coinciden con los exportadores agropecuarios: están dispuestos a “sacrificar” el mercado interno o al menos arriesgarse a competir abiertamente, siempre que se les garantice un acceso en mejores condiciones al mercado estadounidense. Estos sectores son los que plantean que el futuro de Brasil debería pasar por el acceso al mercado estadounidense. El auge de las exportaciones de Brasil en los últimos años hace que éste sea un sector con cada vez más poder para direccionar la política económica. Brasil pasó de tener un comercio deficitario con Estados Unidos (1991) a tener un superávit comercial de más de 8.000 millones de dólares en el año 2004¹⁵. Quienes tienen interés en acceder al mercado estadounidense tienen mayor

peso económico que antes y presionan para que la postura del gobierno brasilero no sea tan confrontativa, de rechazo total al ALCA.

Por su parte, los industriales que producen básicamente para el mercado interno se oponen en general a un acuerdo tipo ALCA. El monto de las importaciones provenientes de Estados Unidos tiene una tendencia alcista y esto provoca temor en los industriales mercadointernistas. El argumento de los productores industriales brasileros es que ciertos segmentos de la industria local están tecnológicamente subdesarrollados en relación con los de Estados Unidos, por lo que la apertura total e inmediata de la economía no los dejaría competir. Uno de los opositores al avance del ALCA son los poderosos industriales de San Pablo: “Según la Federación de Industria del Estado de São Paulo (FIESP), Brasil perderá mil millones de dólares por año en su comercio exterior, a partir del 1° de enero de 2006, la fecha prevista para la entrada en vigor del ALCA. Este es el resultado del primer estudio amplio sobre las consecuencias del ALCA para Brasil, presentado por la FIESP. Incluidos todos los sectores, Brasil pasará a exportar US\$ 1.252 millones más, si las tarifas de importación de todos los países del ALCA fuesen llevadas directamente a cero. Pero, Brasil aumentará sus importaciones en 2 mil millones. Para un país que tiene en el déficit de las cuentas externas su más grande vulnerabilidad, gastar más aún con importaciones ya es un problema. Peor: ‘Para algunos sectores que no estuvieran preparados, el ALCA va a ser absolutamente mortal’, completa Horacio Lafer Piva, presidente de FIESP” (ADITAL, 2002). Estudios realizados por el Ministerio de Planeamiento coinciden con estos datos de la FIESP. De eliminarse las barreras tarifarias y no tarifarias, Brasil importaría a Estados Unidos 2,2 billones de dólares y exportaría 1,2 billones de dólares, deteriorándose su balanza comercial. De todas formas, el 43,3 % del aumento de las exportaciones estimado requeriría la eliminación de las barreras no tarifarias de Estados Unidos, lo cual no está claro que fuera a ocurrir (Kume y Piani, 2004: 16).

Sin embargo, la posición de los industriales no es homogénea. Incluso muchos de los industriales paulistas apoyan la profundización del vínculo con Estados Unidos. La postura de unos y otros más bien depende de sus posibilidades de sobrevivir si avanza el proyecto ALCA. Las posturas varían no sólo según cada sector de la economía, sino según la dimensión de las empresas, o sea según el grado de concentración y centralización del capital que represente cada una de ellas. De todas formas, los estudios sobre posibles impactos de la liberalización de la economía, aún considerando que los aranceles sean llevados a cero en todos los países americanos, muestran que Brasil terminaría importando mucho más de lo que podría exportar. Nuevamente, se plantea “entregar” el mercado interno en pos de asegurar los intereses de los sectores exportadores. Y, dada la importancia del mercado interno brasilero y el poder de sus industriales, muchos miran con recelo o temor el avance de las negociaciones para instaurar el ALCA, lo cual en parte explica la postura del gobierno brasilero, el más reticente a acordar con Estados Unidos, luego del venezolano.

En **Argentina**, ciertos grupos industriales exportadores no pueden acceder al mercado norteamericano o lo hacen en condiciones desfavorables debido a las diversas formas de protección por parte del país del norte. Por este motivo tienen expectativas en las negociaciones con Estados Unidos. En esto se asemejan a la postura de algunos grandes industriales de Brasil, que ven las negociaciones del ALCA como la oportunidad para acceder al atractivo mercado de Estados Unidos. El presidente de Arcor, por ejemplo, expresa claramente la postura de los grandes industriales exportadores que sostienen que debe avanzarse en la negociación del ALCA, siempre y cuando se presione a Estados Unidos para que abra su mercado interno: “Estados Unidos representa el 30% del PBI mundial y es un mercado muy atractivo, pero también pone muchas trabas para-arancelarias que deberían ser incluidas en la negociación” (*Clarín*, 26/08/2003). Techint, por su parte, es una empresa en expansión que ya accede al mercado estadounidense¹⁶. El 22 de agosto de 2005 este grupo compró la siderúrgica mexicana Hylsamex por 2.217 millones de dólares. Esta acería se integrará con las otras acerías del grupo, Siderar y Sidor –venezolana-, conformando la mayor acería latinoamericana, Ternium –con una capacidad anual de 12 millones de toneladas de acero, será la principal productora de chapa de América Latina y quinta en el mundo-. La empresa mexicana adquirida, Hysalmex, tiene una producción de 3,2 millones de toneladas de acero, de las

cuales sólo un 20% va al mercado mexicano. El 80% restante se exporta a Estados Unidos (*Clarín*, 23/08/2005). Esta es una estrategia para acceder al mercado estadounidense más allá de los posibles acuerdos de libre comercio.

La situación del comercio exterior argentino difiere de la brasilera. Las exportaciones de Argentina se orientan fundamentalmente a los países del Mercosur y sólo en Brasil, Paraguay, Uruguay, Chile y Bolivia las compras de productos argentinos representan un porcentaje significativo de las importaciones de dichos países (en el caso de Estados Unidos, las importaciones provenientes de Argentina no llegan al 0,5% de las totales). Las exportaciones a Estados Unidos son mucho menos significativas que las brasileras, lo cual hace que haya menos sectores atraídos por un acuerdo del tipo ALCA. Esto se debe a que justamente los productos que Argentina exporta son aquellos que tienen protecciones arancelarias y/o para-arancelarias en Estados Unidos.

Tanto los industriales que producen para el mercado interno como la mayor parte de las pequeñas y medianas empresas (pymes) se oponen a una apertura económica que iría en detrimento de su acceso relativamente privilegiado al mercado interno. Los industriales mercadointernistas y, dentro de ellos, las pequeñas y medianas empresas, son quienes podrían perder su posición –verse expropiados- frente a la avalancha de productos importados del resto de América (y sobre todo de Estados Unidos). Según APYME, “La eliminación de las barreras arancelarias, la prohibición de cualquier política estatal destinada a favorecer el uso de bienes nacionales (como el *compre nacional* o el *compre Pyme*) o privilegiar de cualquier forma el desarrollo local o la obligación de abrir las compras o contrataciones del Estado son algunas de las condiciones que terminarían con las cooperativas, las fábricas recuperadas y las Pymes, sino además con lo que queda de empleo, salarios y reglamentaciones laborales. Por todas estas razones la Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios, APYME, participa en la Autoconvocatoria No al ALCA. Si firma el ALCA, Argentina tendría la mayor cantidad de sectores amenazados por las exportaciones norteamericanas” (APYME, 2004). Las Pymes son las menos interesadas en el ALCA porque perderían ciertas regulaciones y protecciones que implican un relativo acceso al mercado interno. Tampoco se verían demasiado beneficiadas por el acceso potencial a nuevos mercados, producto de las exportaciones a los países americanos. Si bien Argentina ya tiene más de 10.000 pequeños y medianos exportadores, estos tienen una participación insignificante en las ventas al mercado externo. La concentración de las empresas exportadoras –sólo un 4% de las que exportan son responsables de más del 90% de las exportaciones- indica que los beneficiarios de una política económica *exodirigida* serían muy pocos.

Argentina corre el riesgo de perder no sólo posiciones en el mercado interno, sino también de disminuir sus exportaciones a sus principales socios comerciales, Brasil y Chile, debido a la competencia de bienes provenientes de Estados Unidos. El propio estudio elaborado por el Centro de Economía Internacional del Ministerio de Relaciones Exteriores de la Argentina, en principio favorable a la apertura comercial, indica las posibles amenazas de la integración con los países del NAFTA: “El principal nivel de amenaza para las exportaciones argentinas a Brasil se concentraría en sectores como Vehículos automóviles y sus partes, Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos y sus partes, Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes y Plástico y sus manufacturas. [...] El monto de exportaciones al mercado brasileño potencialmente disputable por los países del NAFTA bajo estos criterios alcanza US\$ 2.000 millones, equivalente a 32% de las exportaciones totales a dicho mercado en el año 2001. El competidor más importante en el mercado chileno sería EE.UU. De acuerdo a los criterios usados en el presente estudio, dicho país estaría en condiciones de disputar exportaciones argentinas a Chile por un valor total de US\$ 341 millones al año 2001” (Lacunza, 2002: 44-45). El riesgo, entonces, no es sólo perder el mercado interno, sino también el regional.

b. Producción agropecuaria

En los borradores del ALCA, dos capítulos afectan principalmente a la producción y el comercio agropecuario: “Agricultura” y “Subsidios antidumping y derechos compensatorios”. Estos apartados plantean una desgravación arancelaria generalizada y criterios para definir en qué casos existe *dumping*.

Las diferencias giran en relación a la posibilidad o no de establecer ciertas salvaguardas y en relación al establecimiento de bandas de precios. En estos aspectos, las discusiones y las divergencias han alcanzado puntos de tensión tan importantes que fueron causantes del estancamiento e incluso suspensión de las negociaciones en más de una oportunidad. En este conflictivo tema, Estados Unidos pretende que la discusión sobre subsidios y proteccionismo se traslade a la Organización Mundial de Comercio. Esta postura de Estados Unidos de negarse a asumir compromisos en el ámbito hemisférico hasta tanto no se terminen las negociaciones en la OMC fue considerada como inaceptable para varios países latinoamericanos. Por eso, como se mostró más arriba, éstos insisten en que no se podrá avanzar con el ALCA si no hay acuerdo en el sector agropecuario. Éste fue, sin duda, el tema más duro de sortear a la hora de arribar a acuerdos. En este punto, Estados Unidos cambia su enfoque general en relación con los ámbitos de negociación sobre libre comercio. Mientras que, en general, sostienen que los acuerdos de liberalización alcanzados en la OMC tienen que ser un “piso” a partir del cual se avance en la desregulación y liberalización comercial, en el caso de la agricultura plantea que debe ser un “techo” (la negociación hemisférica no debería ir más allá de lo acordado en la OMC).

El futuro de las negociaciones del ALCA depende en buena medida de arribar a acuerdos en este tema. Muchos de los gobiernos latinoamericanos estarían dispuestos a avanzar con el ALCA si se les otorgaran ciertos beneficios a los poderosos exportadores de sus países. El problema es si Estados Unidos está dispuesto “desproteger” a ese sector de su economía que históricamente viene subsidiando, con los problemas sociopolíticos y económicos que ello le acarrearía. Los sectores agroexportadores de Brasil y Argentina, con importante poder político y económico, ejercen una presión significativa para que sus gobiernos coloquen este punto como un elemento central de la agenda. A nivel internacional, la presión es ejercida por el G-20, por el G-33 y por el Grupo Cairns, que buscarán en las sucesivas reuniones de la OMC compromisos de un cronograma de reducción de subsidios por parte de los países más desarrollados. Estados Unidos se resiste a aceptar la propuesta de los otros países exportadores de productos agropecuarios y sostiene que sólo disminuiría la protección si la Unión Europea redujera los subsidios a sus propios agricultores.

En **Estados Unidos**, los productores agropecuarios son quienes están más alarmados con las posibles consecuencias del ALCA, debido a que están fuertemente subsidiados por el gobierno norteamericano (pese a que el agro sólo representa el 8 % de las exportaciones y el 2 % del producto de Estados Unidos). El monto destinado al subsidio de la actividad agrícola en Estados Unidos era sumamente significativo ya en el año 2000, aunque tiene una larga historia. La persistencia de estos subsidios, que paradójicamente benefician no precisamente a los productores medianos y pequeños sino a los más concentrados, se explica, en parte, por la capacidad de ejercer presión –lobby- de estos sectores¹⁷. En el año fiscal 2000, por ejemplo, el gobierno estadounidense pagó casi 50 mil millones de dólares como subsidios al agro, mayormente a grandes propietarios agrícolas. Si bien no está planteado eliminar los subsidios y las medidas para-arancelarias que protegen a este sector, este rubro es una de los mayores puntos de presión de los gobiernos latinoamericanos -sobre todo de Brasil y Argentina- y, por lo tanto, este sector de la economía está en alerta. La necesidad del gobierno norteamericano de mantener el apoyo de estos sectores complejiza su estrategia de negociación y muestra a las claras su ambigüedad. Quienes sí alientan la liberalización de los mercados propiciada por el ALCA son las grandes corporaciones exportadoras. Esta liberalización permitiría a Estados Unidos colocar en el exterior una parte de su superproducción agrícola. Las corporaciones *Cargill*, *ABM* y *Archer Daniela*, por ejemplo, podrían exportar productos como arroz y maíz a precios subsidiados, como ya hicieron en México con el NAFTA. Esta política, de protección hacia adentro y apertura de nuevos mercados, viene desarrollándose con más fuerza desde hace tres décadas. En el caso de América del Norte, esta política les permitió aumentar las exportaciones de alimentos a México, tras la firma del NAFTA.

Al menos hasta ahora, la presión de los países cuyas exportaciones se ven perjudicadas por los subsidios y el proteccionismo estadounidenses no tuvo demasiados efectos en cuanto a un cambio de políticas por parte del gobierno estadounidense (sí, en cambio, como factor paralizador de las

negociaciones). Contradiendo la política librecambista que propugnan para el resto del continente, en 2002 el Congreso de Estados Unidos avanzó en la aprobación de Ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Rural –“Farm Bill”–, que estableció subsidios agrícolas anuales por varios miles de millones de dólares, aumentando los subsidios en un 80% respecto a la ley por entonces vigente. Esta ley benefició a los productores de maíz y trigo de los estados del noroeste, a la industria lechera del noreste y a los productores de algodón y arroz del sur del país, entre otros. Estos subsidios, por 180 mil millones de dólares en diez años, se traducen en una baja artificial de los precios internacionales de los *commodities*, y significan una reducción en las importaciones de bienes primarios latinoamericanos desde los países desarrollados. Además, aumentan la competitividad mundial de los productos industriales estadounidenses, cuyas empresas cuentan con insumos más baratos. Esto marca una tendencia que profundiza las disparidades entre países desarrollados y países no desarrollados a escala mundial. En 2004, pese a las promesas del gobierno norteamericano, pocos creían que Estados Unidos derogaría su Ley Agrícola para destrabar las negociaciones del ALCA. En abril de 2005 se confirmó esta presunción: “Dos semanas atrás, la administración Bush sufrió un revés en el Congreso cuando tanto demócratas como republicanos se opusieron a un proyecto que proponía reducir de 360.000 a 250.000 dólares los subsidios que recibe por año cada productor, como una medida para reducir el déficit fiscal norteamericano. Cabe aclarar que los subsidios agrícolas representan en Estados Unidos 20.000 millones de dólares anuales” (Gallí, 2004). Al menos en el corto plazo, ni el creciente déficit fiscal ni las presiones de los países que se perjudican con el proteccionismo norteamericano parecen ser suficientes para torcer la política estadounidense en relación con su producción agropecuaria.

En **México**, este sector es uno de los que se vio más perjudicado por la liberalización del comercio con Estados Unidos que se dio a partir del NAFTA. Su crisis comenzó al tener que competir con la producción y las exportaciones agrícolas estadounidenses, con el sistema más subsidiado del mundo. El problema, entonces, no es sólo de diferencia en las productividades sino de disparidad en la “liberalización” del comercio. Los productores mexicanos, obligados a competir con los norteamericanos, debían enfrentar poderosas subvenciones que no fueron levantadas ni disminuidas luego de la firma del NAFTA. Ejemplos de lo negativo de esta competencia son algunos de los productos básicos del campo mexicano: el arroz (las importaciones provenientes de Estados Unidos hoy representan más del 50% del consumo mexicano), las papas (México antes era un exportador de papas, pero el ingreso de éstas al mercado estadounidense fue bloqueado, justificado por barreras fitosanitarias, mientras que las papas estadounidenses están invadiendo el mercado mexicano) y el algodón (México pasó de ser un gran exportador a ser uno de los mayores importadores). Esto produjo la quiebra de muchos productores locales, la reducción de la superficie sembrada y la desocupación de seis millones de trabajadores que ya no pueden hallar empleo en la agricultura mexicana (Martínez, 2002: 98-99).

El país ha perdido su soberanía alimentaria, al tener ahora la necesidad de importar el 95 por ciento de la soja de consumo, el 58,5 % del arroz, el 49 % del trigo y el 25 % del maíz. Peor escenario parece presentarse desde que, en septiembre de 2002, Estados Unidos aprobó la mencionada Ley Agrícola. México, al entrar en el NAFTA, concedió la abolición de los aranceles sobre un grupo seleccionado de productos estadounidenses, revocó el histórico derecho a la propiedad comunal de las tierras, eliminó todas las restricciones a la propiedad extranjera y levantó incluso las barreras a la importación del maíz norteamericano. Sin obtener como contrapartida la reducción o eliminación de los subsidios norteamericanos, esta política de liberalización no recíproca del comercio arruinó a buena parte de los productores mexicanos, produciendo además una crisis social y un “ejército” de campesinos desplazados por la crisis en el campo. Esto hace que las organizaciones campesinas e indígenas, representantes de los sectores más vulnerables, rechacen los acuerdos de libre comercio.

En **Brasil**, los grandes grupos agroexportadores se oponen a acordar un ALCA como el que propone Estados Unidos. Esto no significa, para muchos de ellos, que haya que rechazar el ALCA *per se*, ni las negociaciones, sino que, según sus intereses, habría que aprovechar la coyuntura para establecer acuerdos

que garanticen una mínima “reciprocidad”. Los exportadores, por ejemplo, plantean que Estados Unidos debe reducir no solo las barreras tarifarias sino también las no tarifarias, dado que el 60 % de las exportaciones brasileras a dicho país tienen algún tipo de restricción no arancelaria. Entre los sectores que apoyan las negociaciones con Estados Unidos se encuentran los grandes conglomerados agrícolas de exportación, que plantean que Brasil debe negociar para lograr la rebaja de subsidios a los productores del norte. Tomando un ejemplo puede ilustrarse esta situación: el jugo de naranja brasiler debe pagar un impuesto de 56% para acceder al mercado norteamericano. Brasil es el mayor productor de jugo de naranja del mundo y sólo este negocio le reporta 500 millones de dólares por año. La reducción de barreras arancelarias y para-arancelarias les abriría un importante mercado para la colocación de sus productos primarios.

De todas formas, como se mencionó más arriba, Estados Unidos no está dispuesto a dar marcha atrás con su política de subsidios y protección. Esto pone en alerta a los exportadores brasileros. En las negociaciones, estos sectores pretenden: eliminación de barreras tarifarias para las exportaciones de Brasil, que se garantice un acceso a los mercados reduciendo continua y gradualmente las barreras no tarifarias, que se reglamenten las regulaciones defensivas de comercio (para evitar discriminación comercial, por ejemplo, alegando políticas *antidumping* o fitosanitarias) y que se eliminen los mecanismos distorsivos de comercio (como las exportaciones subsidiadas). Con estas “contrapartidas”, los exportadores brasileros de productos agropecuarios apoyarían el establecimiento de un área de libre comercio en América. Sin ellas, plantean, las negociaciones no deberían continuar.

En **Argentina**, los sectores agroexportadores también ven al ALCA como la posibilidad de negociar la rebaja de subsidios por parte de Estados Unidos. La Sociedad Rural Argentina –SRA–, por ejemplo, pretende que se lleven a la mesa de negociaciones todos los temas que impiden el libre comercio de sus productos agrícolas. Argentina integra, como Brasil, el Grupo Cairns, que nuclea a un grupo importante de países exportadores que pugnan por el fin del proteccionismo agrícola de los países centrales (fundamentalmente Estados Unidos y la Unión Europea). En este sentido, proponen avanzar en: acceso a mercados (solicitan ampliación de cuotas, reducción de aranceles, autorización de ingreso de nuevos productos), reducción de ayudas internas (reclaman mecanismos compensatorios por producto) y eliminación de subsidios a la exportación (exigen el compromiso de reducción escalonada del presupuesto estadounidense destinado para estos fines). En esta línea Luciano Miguens, presidente de la SRA, señaló: “Si bien somos conscientes de que estamos frente a una negociación multiproducto y multisectorial no se puede desconocer el potencial impacto positivo para las exportaciones de agroalimentos y para el país de lograr avances en los tres temas, teniendo en cuenta que el 60% de los envíos al exterior de la Argentina corresponden a productos del campo [...]. Lácteos, carne ovina y bovina, cítricos, azúcar, maní, miel son algunos de los agroalimentos que podrían verse beneficiados por la liberalización del comercio con el ALCA, lo cual implicaría una sustancial baja del desempleo, ya que todas estas producciones se tratan de actividades que requieren mano de obra intensiva” (SRA, 2003).

Quienes coinciden en esta línea “aperturista” y de profundización del modelo agroexportador plantean una serie de argumentos más generales, que destacan la inviabilidad de la integración vía Mercosur y la necesidad de fortalecer una alianza con Estados Unidos. Esta es la postura de los sectores que tradicionalmente se han beneficiado con la Argentina agroexportadora. El modelo que propugnan, fundado en la teoría y la doctrina del “realismo periférico”, es alejarse de la integración sudamericana para avanzar en la adhesión a Estados Unidos, aprovechando las supuestas “ventajas comparativas” de la Argentina. Los defensores del ALCA sostienen que su constitución es no sólo inevitable sino también deseable (siempre y cuando se garanticen los intereses de los poderosos sectores agroexportadores). Esta visión, propia del “realismo periférico” que predominó en la década pasada, hoy parece fuertemente contestada. Diversos analistas y políticos destacan los efectos profundamente regresivos que tendría la constitución de un área de libre comercio como la impulsada por Estados Unidos: el ALCA, pese a lo que plantean muchos de sus defensores, podría incluso deprimir las exportaciones argentinas, fundamentalmente las dirigidas a mercados como Brasil y Chile¹⁸.

c. Servicios

En las negociaciones sobre servicios en el marco de la OMC, del Acuerdo General sobre Comercio y Servicios (AGCS) y de los múltiples proyectos y tratados de libre comercio, aparecen recurrentemente las siguientes disposiciones: normas sobre “no discriminación” (los gobiernos deben garantizar a los prestadores de servicios y proveedores extranjeros igualdad de oportunidades en relación con los prestadores locales); normas sobre expropiación y compensación (se protege a las compañías de servicios extranjeras contra las expropiaciones sin pago compensatorio, dando una definición extremadamente amplia del significado de “expropiación”); restricciones referidas a la prestación (se tienden a quitar las condiciones impuestas por los gobiernos que obligan a los inversionistas extranjeros, por ejemplo, a comprar determinados insumos en el mercado doméstico, sumar socios locales o transferir tecnología); normas de acceso a los mercados (se prohíbe a los gobiernos restringir el libre acceso de los inversionistas extranjeros a los mercados domésticos por medio de “restricciones cuantitativas”); limitación a los monopolios y empresas estatales (se prohíben en los sectores de servicios cubiertos por los tratados); procedimientos de solución de controversias entre inversionistas y gobierno (como en el caso de las inversiones en general, se habilita a los inversionistas extranjeros en el sector de servicios públicos a apelar a tribunales externos, pasándose por alto los sistemas legales de los países que reciben la inversión); y restricciones a las “regulaciones domésticas” (se ponen impedimentos al derecho a los gobiernos a establecer normas que regulen la actividad de las inversiones extranjeras en servicios) (Sinclair y Traynor, 2004: viii-ix).

Los borradores de las discusiones del ALCA responden a las tendencias recién señaladas y, en particular, tienen un capítulo especial dedicado al sector Servicios. Una de las claves en esta discusión es qué se define como “servicios”. La tendencia es a incluir cada vez más actividades, que dejan de considerarse como derechos universales y pasan a ser mercancías, rigiéndose, entonces, por la lógica del mercado y del capital. Si la salud y la educación se transforman, de ser “derechos universales” que deberían estar garantizados por los estados nacionales –según consta en muchas de sus constituciones- a ser considerados como meros “servicios”, la liberalización debería alcanzar también a estos ámbitos. Al mismo tiempo, el sector “servicios” es uno de los que más crecen y el mayor generador de empleo. Si bien el sector aporta más del 60 % del empleo y la producción global, sólo es responsable de la generación del 20 % del comercio mundial. Para la OMC, esta diferencia se explica por las trabas regulatorias nacionales. Esto muestra el potencial que tendría la liberalización de este sector y las ganancias que podrían significarle a las empresas transnacionales. Según estudios de la OMC, la desregulación generaría un beneficio de 150 mil millones de dólares para la economía de Estados Unidos, pero de sólo 59 mil millones de dólares para el conjunto de los países en desarrollo (Estay y Sánchez, 2005: 78). Por supuesto, la desregulación acarrearía una mayor privatización de los servicios públicos y a su vez una mayor concentración y centralización, al operar con la lógica capitalista, cuyo objetivo es la generación de ganancias. Es decir, avanzar en la institucionalización y concreción de las políticas económicas impulsadas por el *Consenso de Washington* para desestructurar cualquier resabio de estado de bienestar.

Estados Unidos pretende liberar progresivamente el comercio de servicios en toda América, superando lo dispuesto en el NAFTA, cuyo alcance a su vez es más amplio de lo acordado en la OMC. Su objetivo es extender lo más posible el tratado en lo referido al comercio de servicios, en todos los niveles gubernamentales (central, provincial, municipal). El estado perdería así un área de influencia primordial, como fue tradicionalmente el sector servicios, lo cual implicaría ampliar el dominio del capital, y en este caso del capital más concentrado –el estadounidense-, a un área en la cual hasta ahora tenía algunas restricciones. El capital, en su desenvolvimiento a escala mundial busca subsumir nuevas actividades que anteriormente le eran en parte esquivas. El avance sobre la salud y la educación como ámbitos para ser explotados con la lógica del capital es sin duda una de las tendencias que se fortalecerían de aprobarse el ALCA. “Pese a que el gobierno de Estados Unidos niegue de forma expresa en el sumario acerca de su

posición, que intente utilizar las negociaciones del ALCA para impulsar la privatización de la educación y la salud, el resultado inevitable de la normativa es la transformación de todo servicio en una mercancía y la prestación de esos servicios según estrictos criterios de rentabilidad. Esto, ya sea por el Estado o por empresas privadas, lo cual no estable, en el caso, diferencia. El ALCA constituye un instrumento poderosísimo para hacer efectivas las sugerencias más audaces del Banco Mundial” (Arceo, 2001: 90). Si bien en Estados Unidos y en el resto del continente la tendencia del capital a avanzar sobre nuevas actividades viene manifestándose más allá de la existencia de un acuerdo continental como el ALCA, lo cierto es que la aprobación del mismo permitiría institucionalizar esa situación y limitaría la capacidad de los gobiernos de los países mayormente receptores de capitales extranjeros de establecer salvaguardas frente a los mismos.

En **México**, la garantía supuestamente universal de acceso a los servicios públicos elementales está amenazada por los acuerdos de libre comercio que limitarían la capacidad del estado de proveer estos servicios. De aprobarse el ALCA, las empresas estatales de servicios correrían el riesgo de ser absorbidos por empresas extranjeras, de capitales nacionales o mixtas, dadas las cláusulas de prohibición de los “monopolios” estatales que integran los proyectos del ALCA.

Recientemente, por ejemplo, México sufrió una demanda por supuestas prácticas “anti-competitivas” en el área de las telecomunicaciones. En 2004, un panel de la OMC resolvió, a partir de una demanda presentada por Estados Unidos contra las regulaciones sobre telecomunicaciones en México, que dicho país había violado los compromisos según el Acuerdo General sobre Comercio y Servicios al obligar a las compañías de larga distancia estadounidenses que operaban en México a contribuir al desarrollo de la infraestructura telefónica, como condición para acceder al mercado de este país. El estado mexicano, por esta resolución, se ve privado de recursos que permitían extender el servicio telefónico básico entre los pobladores más pobres y en las áreas rurales. En el caso de la educación, la liberalización posterior a la firma del NAFTA también intentó aplicar la lógica privatizadora y neoliberal, que muchas veces encontró fuertes resistencias, fundamentalmente en las universidades nacionales (principalmente en la UNAM, en la que se produjo una larga huelga de varios meses en 1999 y 2000). Como se observa, la institucionalización de una política liberal que se viene aplicando desde hace años implicaría profundizar esta tendencia y hacer más difícil su reversión.

En **Brasil**, en el campo de salud, un tema clave de controversia con Estados Unidos es el de las patentes. El ALCA establecería las reglas del NAFTA referentes a los monopolios de patentes, que fortalece la apropiación privada de los conocimientos científicos, tecnológicos y tradicionales al reconocer los Derechos de Propiedad Intelectual. Esto ampliaría la brecha entre los países más y menos desarrollados, y limitaría la capacidad de los últimos de absorción y desarrollo del conocimiento originado en el resto del mundo. Las reglas sobre propiedad intelectual son fundamentales, por ejemplo, para la industria farmacéutica. Sirven para impedir que los países produzcan medicamentos de menor costo, conocidos como “genéricos”. Brasil es hoy en día uno de los mayores productores de genéricos, algunos para tratar enfermedades como el SIDA. El ALCA pondría un freno o límites a esta capacidad de desarrollar medicamentos propios sin pagar las patentes.

Los países centrales vienen presionando en organismos multilaterales como la OMC para que se garantice un reconocimiento y pago de las patentes, la gran mayoría de las cuales les pertenecen: “En esta misma lógica, el intento de Brasil y Sudáfrica para hacer efectiva la posibilidad, establecida en el mismo acuerdo TRIPS, de producir internamente y/o importar, por motivos de salud pública, medicamentos genéricos sin el pago de las correspondientes patentes, fue inmediatamente respondido con acciones de boicot por parte de las grandes farmacéuticas y con amenazas de demanda por parte del gobierno estadounidense” (Estay y Sánchez, 2005: 44). En las negociaciones multilaterales que llevaron al Acuerdo de Doha, tampoco se avanzó con las promesas de habilitar, para los países atrasados, el acceso a medicamentos genéricos que permitieran combatir mejor los problemas vinculados con la salud pública. En 2003, en el marco de la cumbre de la OMC, los países más desarrollados presentaron una propuesta

sobre este particular, cuyo objetivo era reducir la “salud pública” a casos denominados de “extrema urgencia”, limitando la producción de genéricos a tres enfermedades -malaria, tuberculosis y SIDA-. Por otra parte, se limitaba el acceso a genéricos a los países menos adelantados –que son sólo un tercio de los atrasados- y se prohibía la exportación de genéricos, reduciendo la posibilidad de contar con ellos a los países más pobres. Sin dudas, la profundización de esta tendencia con el ALCA significaría un golpe para la producción de genéricos en un país como Brasil, un triunfo de la industria farmacéutica privada y, por cierto, un horizonte de desastre social para millones de personas.

En **Argentina**, el ALCA permitiría consolidar privatizaciones cuyo resultado hoy está fuertemente cuestionado a nivel social –habiéndose llegado incluso, en algunos casos, a haber anulado algunas concesiones, luego de años de sistemáticas violaciones e incumplimiento de las obligaciones contractuales-. Por otra parte, las empresas de servicios públicos aún no privatizadas correrían el riesgo de ser absorbidas si se aprueba el ALCA. Las empresas de servicios públicos, privatizadas en la década de 1990, ven al ALCA como la oportunidad de consolidar su posición, teniendo el Estado menos posibilidad de regularlas e incluso cancelar las concesiones, en caso de incumplimiento.

En el marco de las transformaciones estructurales que la economía argentina sufrió en la década del noventa, uno de los aspectos quizás menos estudiados es la adhesión argentina a tratados internacionales para dar garantías a las inversiones extranjeras. En el contexto de la furia privatista del gobierno de Menem, Argentina firmó el convenio de adhesión al CIADI. Al igual que la mayoría de los países latinoamericanos, durante los años noventa Argentina resignó parte de su soberanía jurisdiccional en pos de atraer inversiones, brindándoles la “seguridad jurídica” que reclamaban. Este proceso afectó principalmente la prestación de servicios públicos. Más que en ningún otro país de América Latina, en Argentina pasaron a ser privados casi todas las prestaciones que anteriormente ofrecía el estado. Sólo en salud y educación, aunque con un deterioro significativo y con un avance de los prestadores privados, se frenó en parte el proceso de “prescindencia” del estado, y esto, fundamentalmente, por la resistencia de la población. El ALCA, en Argentina, sería un instrumento para coronar el proceso de liberalización de los servicios que se inició en la última década del siglo XX y que tuvo consecuencia, como hoy está a la luz, el virtual colapso de las prestaciones en salud y educación, entre otros servicios cuyo acceso está cada vez más restringido para una parte importante de la población.

En cuanto a la educación, durante los noventa hubo varios intentos de aplicar la lógica privatizadora, que derivaron en la sanción, a pesar de la gran resistencia social, de la Ley Federal de Educación y la Ley de Educación Superior, de acuerdo a las presiones de organismos de crédito externo. Si bien avanzó la lógica privada en el ámbito de la educación pública, la constante resistencia docente-estudiantil evitó en parte que se consolidara con la aplicación de reformas que hoy muestran sus falencias. Actualmente existe un movimiento político para anular esas leyes. Sin embargo, las reformas y la presión de intereses privados sobre la deteriorada educación pública siguen avanzando. Aprobar el ALCA, que define a la educación como cualquier otro servicio, susceptible de ser considerado como una mercancía, reforzaría las tendencias que se impusieron con fuerza en la década pasada y que hoy son cuestionadas por importantes sectores sociales.

d. Bancos y finanzas

En este apartado se analizan los intereses de los bancos, tanto los que operan a escala multinacional como la banca pública, los bancos de capitales nacionales y la banca cooperativa. Al mismo tiempo, se tienen en cuenta las demás instituciones que, sin ser bancos tradicionales, tienen injerencia en actividades financieras y son actores principales en un sector cada vez más concentrado y centralizado. Por otra parte, se intenta dar cuenta de la relación entre el establecimiento del ALCA y la presión Estados Unidos por el cobro de las deudas externas de los países latinoamericanos. Según cifras del Banco Mundial, la deuda externa del llamado Tercer Mundo llegaba, en el año 2000, a la exorbitante cifra de 2.050.000.000.000 dólares; a esto puede sumársele la deuda del antiguo bloque de países del este, de 480.000.000.000; o sea

que sobrepasa los 2,5 billones de dólares (Toussaint, 2004: 149). Un tercio de esa exorbitante deuda corresponde a América Latina, en la que se destacan particularmente Brasil, Argentina y México.

Estados Unidos también está fuertemente endeudado. En 2002, la deuda externa llegaba a 3,4 billones de dólares, 35 % mayor que la de todo el Tercer Mundo. Claro que, como fue indicado más arriba, Estados Unidos financia sus déficit con más endeudamiento por lo cual su endeudamiento en principio no opera, como sí en los países menos desarrollados y en América Latina en particular, como una “espada de Damocles”, y como un instrumento a través del cual los países más desarrollados imponen políticas económicas favorables a los intereses de sus países, sus bancos y sus multinacionales (como fue el caso ya señalado de las políticas aplicadas en la década de 1990 a partir del *Consenso de Washington*). El avance del ALCA mejoraría las condiciones de los países centrales, y de Estados Unidos en particular, para asegurarse el pago creciente de los intereses y el capital de los países latinoamericanos, pero no significaría, como contrapartida, una presión para Estados Unidos para saldar su deuda ni para terminar con su política de endeudamiento y financiamiento vía emisión de bonos, tal cual viene realizando en los últimos años. Permitiría, al igual que en el resto de los sectores de la economía, profundizar el proceso de concentración y centralización propio del capital, en este caso a nivel del capital financiero.

Para América Latina significaría, en parte, retornar a las políticas de apertura financiera que caracterizaron la década de 1990, cuyo fracaso es hoy en día cada vez más claro. El monto de la deuda externa de Brasil pasó de 97 mil millones de dólares a finales de 1990 a 236 hacia finales del 2000; en Argentina, creció de 61 mil millones a 146 en esa década; y en México trepó de 110 a 170 mil millones. En el período 1995-2000, los servicios de la deuda externa para Brasil, Argentina y México pasaron, respectivamente, de 19, 6 y 41 mil millones de dólares a 50, 17 y 45 (Painceira y Carcanholo, 2002). Esto muestra cómo la liberalización financiera sólo trajo más endeudamiento externo, a pesar de que se pagó cada vez más.

En **Estados Unidos**, los grandes grupos económicos ligados a la actividad financiera apoyan el avance de las negociaciones del ALCA porque este acuerdo les permitiría ganar aún más espacio en América Latina sin riesgos reales de perder posiciones en su propio país. Esto es particularmente importante en la coyuntura actual porque profundizaría la desregulación de los movimientos de capital que precisan los bancos estadounidenses para lucrar en América Latina con operaciones financieras que garanticen más rentabilidad que en Estados Unidos. En los últimos años, este país viene disminuyendo las tasas para alentar la reactivación económica, lo cual estimula al sector financiero a hacer inversiones en países cuyas tasas sean más altas. Si bien desde 2004 Estados Unidos empezó a aumentar nuevamente las tasas de interés -que subieron del piso del 1 % a más de 2 % en ese año y a 3,75 % en octubre de 2005¹⁹-, a mediano plazo esa política de atraer capitales para financiar su déficit récord debe ser revertida o se irá al colapso financiero. Es decir que la alternativa de invertir en América Latina, que ofrece mejores tasas, es una estrategia que se seguirá desarrollando²⁰. Claro que estos capitales buscan mayores reaseguros jurídicos para sus inversiones en el extranjero, lo cual sería facilitado con acuerdos como los del ALCA. En este contexto, la desregulación de los movimientos de capital, amenazada ahora en algunos países latinoamericanos que plantean ciertos límites a la entrada y salida de capitales (por ejemplo, que deban permanecer una determinada cantidad de tiempo en el país receptor), es una garantía que exigen los grandes grupos financieros que operan a escala global.

De aprobarse el ALCA, los grandes prestamistas también estarían en mejores condiciones para presionar por sus acreencias relativas a la deuda externa de los países latinoamericanos. Por supuesto, se habla de la deuda externa latinoamericana, no de la de Estados Unidos, la mayor de todas. Es éste el motivo que lleva a muchos analistas a decir que la negociación del ALCA va de la mano, para el caso de América Latina, con la negociación de la deuda externa. Otra sería la situación si Brasil, Argentina, México y los demás países latinoamericanos decidieran negociar y/o rechazar conjuntamente el pago de sus deudas externas.

En Estados Unidos, el sector de las finanzas pretende mundializar lo más posible su ámbito de inserción y “superar” las barreras nacionales. Un aspecto fundamental, para el sector financiero

estadounidense, es mantener a América Latina en el área del dólar, ahora amenazada por el avance del Euro como moneda para las transacciones comerciales y financieras. Este terreno es hoy en día un área de gran disputa. En octubre de 2005, por ejemplo, el gobierno venezolano tomó una decisión trascendente en este punto. Decidió traspasar una parte significativa de sus reservas –20 mil millones de dólares que estaban en bonos norteamericanos- a un banco en Suiza, en euros. China también viene amenazando con diversificar sus reservas, lo cual podría generar una devaluación del dólar, con grandes consecuencias en el sistema financiero internacional. Estados Unidos, conciente de esta amenaza, pretende ampliar su participación en el sistema financiero latinoamericano. En el año 2000, tres de sus bancos -el *Boston*, el *Citi* y el *Chase Manhattan*- ya poseían el segundo lugar en el monto de inversiones en Argentina, Brasil, México y Chile. Como se observa a partir de estos datos, el ALCA va mucho más allá de ser un mero acuerdo comercial y su puesta en funcionamiento profundizaría la dependencia financiera de América Latina para con Estados Unidos, tanto a través de una mayor concentración de las entidades financieras, como por las mejores condiciones que tendrían frente a capitales de otras regiones y para exigir el pago de las deudas externas. Al mismo tiempo, aseguraría mantener a América dentro del área del dólar, situación importante en la coyuntura en que el Euro aparece como una amenaza para el “señoreaje del dinero” que beneficia a Estados Unidos.

En **México**, parte del sector financiero local fue partícipe y beneficiario de la extranjerización y concentración del sistema financiero y bancario en la década de 1990. Financistas mexicanos, por ejemplo, le compraron al gobierno el segundo banco comercial más importante por un monto de U\$S 3.300 millones y luego se lo vendieron al *Citigroup* por U\$S 12.500 millones. Cuando se firmó el NAFTA, el gobierno mexicano puso reparos en torno a la liberalización completa del sistema financiero (al igual que lo hizo frente a las presiones por privatizar la estatal PEMEX, principal empresa petrolera). Sin embargo, fueron aquí los grupos locales más concentrados quienes operaron como “intermediarios” comprando bancos y luego vendiéndolos a grupos de capitales estadounidenses. El resultado es que se amplió el proceso de centralización y extranjerización del sistema financiero mexicano. Sectores de la burguesía supuestamente nacional de México en realidad actuaron como intermediarios en la compra de bancos locales por parte de capitales estadounidenses. Esta situación, similar en parte a la que ocurrió en Argentina con el proceso de privatizaciones, muestra la dificultad para establecer límites a los procesos de concentración transnacional propios de la dinámica del capital. El sector financiero mexicano no se vio exento de la extranjerización –a manos de capitales estadounidenses- que provocó el NAFTA en toda su economía en general.

En **Brasil**, el sector financiero es cauto en relación con las negociaciones del ALCA en tanto existe un temor de que se avance en el proceso de extranjerización de la banca, tanto la pública como la privada. Sin embargo, la gran banca financiera de Brasil apoya el proceso de liberalización de la economía que se viene dando desde la década de 1990. Como ya se mencionó para el caso de México, el control del mercado financiero latinoamericano es uno de los objetivos fundamentales de Estados Unidos: “La compra del Banamex forma parte de la estrategia del Citi para posicionarse en el mercado que va a surgir con la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)”, aseguró la vicepresidente de comunicación corporativa del *Citibank* para América Latina, Lula Rodríguez. Rodríguez reconoció que, ‘en efecto’, esta estrategia incluye el estudio de posibilidades de adquisición de instituciones en Brasil, el mayor mercado financiero de América Latina” (*Gazeta Mercantil*, 21/05/2001). Primero fue México, ahora el principal objetivo estadounidense es Brasil.

Por otra parte y como ya fue señalado en general, permitir el avance de la banca extranjera, en detrimento de la de capitales nacionales y la banca pública, deja a Brasil en peores condiciones para negociar el problema de la deuda externa. Este tema es fundamental, dado que hacia 2004 la deuda externa de Brasil trepaba a 220 mil millones de dólares, lo que representa más del 10% de la deuda externa del tercer mundo. Cuanto más se permita a los capitales estadounidenses avanzar en el sistema financiero brasileiro, en peores condiciones se estará para repudiar la deuda y/o para avanzar en negociaciones conjuntas con otros países latinoamericanos.

En **Argentina**, el sector financiero tiene posturas diversas, que se manifiestan a través de las distintas entidades que nuclean a los bancos que operan en el país. Los principales bancos extranjeros conforman la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA) y están a favor del ALCA porque propone la desregulación de la actividad financiera, lo cual favorecería el proceso de absorción de la banca pública. Por otra parte, existe la Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina (ABAPPRA), que representa intereses de la banca pública y de la banca cooperativa, y que plantea reticencias en cuanto a las negociaciones del ALCA. Los intereses vinculados con la banca pública tienen temor a que con el ALCA crezcan las presiones privatistas (la presión por la privatización del Banco Nación, Ciudad y Provincia de Buenos Aires fue persistente en los últimos años). La banca cooperativa se opone al ALCA porque teme que la liberalización de la actividad financiera absorba las entidades cooperativas. Además, la desindustrialización y el cierre de PYMES que traería aparejada la apertura de la economía afectaría a sus principales clientes. Por último existe una tercera entidad, la Asociación de Bancos Argentinos (ADEBA), que reúne a los bancos privados de capital supuestamente nacional y que también plantea ciertos temores en relación al proceso de apertura que implicaría un acuerdo como el ALCA.

En cuanto a la deuda externa, Argentina debe afrontar pagos muy importantes en el corto plazo. La deuda, pese a la reciente quita, llega a niveles muy similares al total de su actual PBI (lo que supera ampliamente a los otros países endeudados de la región, México y Brasil, en los que la deuda no llega al 40% del PBI). Sin pretender abordar aquí el debate en torno al canje de la deuda realizado por el actual gobierno argentino, lo cierto es que el problema está lejos de solucionarse. La deuda sigue en niveles históricos. Para ilustrar la situación, en el momento del estallido de la crisis de 2001, Argentina debía pagarle al FMI la suma de 13.952 millones de dólares. En los tres años siguientes, se han abonado 5.360 millones de dólares al Fondo. De todas formas, a fines de febrero de 2005, el FMI reclamaba aún una deuda de 13.444 millones de dólares (*Clarín*, 09/03/2005). Se sigue pagando, se reestructura la deuda, pero ésta no disminuye.

De profundizarse la extranjerización del sector financiero, las condiciones para renegociar la deuda serían claramente peores. No aparece por parte de los gobiernos latinoamericanos la alternativa de reflotar el viejo “club de deudores” para negociar conjuntamente el problema de la deuda y construir nuevas alternativas financieras en la región. En 2005, una reunión entre los ministros de Economía de Brasil, Argentina y Venezuela en Buenos Aires desestimó la posibilidad de constituir una banca regional alternativa al BID, pese a la insistencia del jefe de la cartera económica del país caribeño.

e. Trabajadores y movimiento obrero organizado

Como fue señalado más arriba, el ALCA es, en parte, una ofensiva del capital contra el trabajo. En tanto establece la libre movilidad de capitales y mercancías, pero no así de personas, otorga al capital mejores condiciones para explotar al trabajo. En este sentido pretende restringir, como se intenta mostrar en este apartado, las condiciones de los trabajadores organizados para defender sus derechos. En la década de 1990, de la mano de las políticas neoliberales, aumentó el desempleo en los países aquí estudiados. A esto deben sumarse la subocupación, la flexibilización y el trabajo en “negro”, que en los países latinoamericanos alcanza dimensiones importantísimas. Cuando el capital cuenta con mayores condiciones para operar a escala internacional y moverse libremente, más capacitado está para trasladar inversiones hacia donde mejores condiciones tenga para explotar el trabajo. En los últimos años, por ejemplo, empresas estadounidenses que se habían radicado en México por la baratura de su mano de obra, ahora se trasladan a China, donde los salarios son muchísimo más bajos.

El análisis de una década de NAFTA puede mostrarnos algunas de las consecuencias para los trabajadores mexicanos y estadounidenses. Lo primero que se observa es cómo afectó a los trabajadores estadounidenses el NAFTA: “En el caso de EE.UU., una balanza comercial negativa con México marca una mayor cantidad de importaciones, lo que determina la pérdida de empleos. Esto se debe en mayor medida a que las empresas se mudaron de EE.UU. a México, por el menor costo de producción. Este

beneficio se ve reflejado principalmente en el precio de la mano de obra, es decir, en los salarios, y además por una mayor flexibilidad en cuanto a las leyes laborales tras años de aplicación de políticas neoliberales. De esta manera se fuerza una menor sindicalización en las plantas industriales norteamericanas bajo la amenaza de cerrar e irse a producir a México. En este sentido, la ONG norteamericana *Public Citizen* sostiene que desde la aplicación del TLCAN EE.UU. perdió tres millones de empleos en la industria manufacturera (representando uno de cada seis trabajos en ese sector)” (Ghiotto, 2005: 180). A partir del NAFTA, las organizaciones sindicales de los respectivos países intentaron articular la oposición al ALCA: “Los sindicalismos de los países miembros, en especial de Estados Unidos y Canadá, y el ‘nuevo sindicalismo’ mexicano, son fuertemente contrarios al ALCA (en menor grado también el sindicalismo tradicional mexicano, que sigue el interés del gobierno de llegar a acuerdos especiales con el MERCOSUR, la CEA, etc.). Los sindicatos se orientan a potenciar el rol de las organizaciones de la sociedad civil como parte de estrategias para alcanzar una *governance* supranacional en el TLC” (Godio, 2004: 186). Sin buscar trascender, en la mayoría de los casos, el sistema que produce las tendencias que acuerdos como el ALCA pretenden cristalizar y profundizar, la resistencia del movimiento obrero organizado a la profundización del libre comercio es un elemento importante para explicar los cambios de posiciones de algunos gobiernos latinoamericanos en relación a su postura frente a las negociaciones y genera una base de organización y conciencia continental para avanzar en el proceso de construcción de instancias de integración alternativas.

Todavía en germen, la organización sindical a nivel continental está en marcha. En 1996 se formó la Coordinadora de Centrales Sindicales del Cono Sur (CCSCS), que reúne a casi todas las centrales de los países del Mercosur y Chile (CGT y CTA de Argentina, COB de Bolivia, CUT y FS de Brasil, CUT de Chile, CUT de Paraguay y PIT-CNT de Uruguay). El objetivo de esta coordinadora es propiciar la intervención de los sindicatos en las negociaciones de los procesos de integración en marcha. Critican el carácter neoliberal del proceso de integración y proponen distintas formas de regulación estatal, sin plantear, en la mayoría de los casos, perspectivas anticapitalistas.

En **Estados Unidos**, distintos sindicatos se oponen al ALCA porque ya experimentaron las consecuencias negativas del NAFTA. En la última década, muchas empresas norteamericanas se trasladaron a México para instalar las maquilas, dado que allí el costo de la fuerza de trabajo era significativamente menor y las leyes laborales más flexibles y más fáciles de violar que en Estados Unidos. En los últimos años, distintas organizaciones sindicales norteamericanas vienen pronunciándose contra esta liberalización que establece libre movilidad de capitales y mercancías, pero no de personas. La AFL-CIO, por ejemplo, organizó una multitudinaria marcha en la última cumbre ministerial en Miami. La creciente conciencia de que la liberalización del comercio sólo favorece al capital (y en particular al gran capital concentrado) está llevando progresivamente a las organizaciones sindicales a unirse a sus pares latinoamericanas en la lucha por intentar frenar el ALCA.

Los sindicatos norteamericanos son concientes de que el ALCA puede aumentar el desempleo en Estados Unidos, como ya lo habría hecho el NAFTA. El bajo salario pagado a los trabajadores en países como México o Brasil convenía a los intereses de las grandes industrias estadounidenses, que muchas veces reorientan sus inversiones en función de disminuir costos. Instalar maquiladoras o factorías en países con mayor flexibilidad en la legislación laboral es una tendencia que, iniciada con el NAFTA, podría extenderse por todo el continente de aprobarse el ALCA, si éste no implementara mecanismos de homologación de los derechos laborales. Los sindicatos de Estados Unidos proponen que se establezcan cláusulas para evitar el “*dumping* social” (la “invasión” de productos elaborados en países donde la mano de obra es más barata y donde hay menos leyes laborales y menos control de la forma en la que se explota el trabajo). El problema es que el *dumping* social es utilizado también como excusa por los empresarios estadounidenses para impedir que entren productos de otros países, logrando así salvaguardar sus propios intereses. Parte del reclamo más general de los países en desarrollo, como fue desarrollado en apartados anteriores, es que Estados Unidos deje de lado estas medidas de proteccionismo no arancelarias.

La AFL-CIO caracteriza negativamente el proceso del NAFTA “Los resultados han sido predecibles, pero devastadores en los tres países: estancamiento o caída en las ganancias, pobreza, creciente desigualdad y la erosión de los buenos empleos. Las violaciones a los derechos humanos fundamentales de los trabajadores norteamericanos, incluyendo al derecho a organizarse y demandar colectivamente, han continuado, no afectadas por un acuerdo débil en el campo laboral. Se han exacerbado los problemas ambientales, por el aumento del comercio y las corrientes de inversión en ausencia de regulaciones. Los pequeños campesinos en México han sido devastados por la competencia de los productos subsidiados importados. Para Estados Unidos, la promesa de mejorar el acceso al mercado mexicano no se ha cumplido. En vez de ganar ventajas vendiendo productos americanos en México, como prometían los promotores del NAFTA, Estados Unidos se ha encontrado importando de México y Canadá más de lo que exporta. [...] Cientos de miles de empleos industriales americanos bien pagos se han perdido como resultado de la fracasada política comercial. Como habíamos dicho en nuestra anterior resolución política sobre el ALCA (febrero 2001), ‘Si las negociaciones continúan por el mismo sendero, ellos firmarán un acuerdo que socaba los derechos laborales y la protección ambiental, exagera la desigualdad en el hemisferio y contrae la capacidad de los gobiernos de regular para el interés de la salud pública y del medio ambiente. La AFL-CIO se opone vigorosamente a la continuación de las negociaciones del ALCA en esta línea’” [traducción propia] (AFL-CIO, 2003). En este sentido, se organizan y coordinan actividades de rechazo al ALCA, en forma conjunta con la Alianza Social Continental.

Por otra parte, el NAFTA muestra algunos resultados negativos para el movimiento obrero debido al mayor poder que otorga al capital, en detrimento del trabajo: “...el TLCAN ha proporcionado a los empresarios la más poderosa herramienta: la capacidad de amenazar con la relocalización de la producción en México frente a las protestas de los trabajadores. Un estudio de la Universidad de Cornell en EE.UU. investigó 400 casos de protestas sindicales en el sector de manufacturas, de las cuales el 68 % organizó campañas en donde se amenazó con parar la producción fabril. En estos casos, el 18% de los empleadores advirtieron que moverían la producción a otro país, especialmente México, si el sindicato tenía éxito en su forma de lucha” (Ghiotto, 2005: 181). El avance tecnológico y el creciente proceso de mundialización del capital otorgan a éste mejores condiciones para subsumir el trabajo y para controlar su poder de resistencia.

En **México**, muchos sindicatos se oponen a los acuerdos de libre comercio por las consecuencias sociales que implicarían. En ese país, la pobreza llega actualmente al 47 %, mientras que la indigencia al 19%. En los años de vigencia del NAFTA, la canasta básica de alimentos subió 560% y el 50% de los asalariados recibe, en términos reales, menos de la mitad de lo que recibía 10 años atrás. “El producto no ha crecido a una tasa demasiado alta; su aumento a partir de 1994 no difiere de manera notable del promedio de los países latinoamericanos. Ha habido, en cambio, una tendencia a la caída de las remuneraciones y un notorio incremento de la desigualdad en la distribución del ingreso. El empleo industrial ha aumentado sobre todo en la zona fronteriza de maquila, que concentra ya el 30 % del empleo manufacturero total y, aunque ha descendido la tasa de desempleo abierto, también ha aumentado la importancia relativa del sector informal, que engloba el 30 % del total de empleo del país” (Arceo, 2001: 115). Según datos del BID y CEPAL, mientras el PBI *per capita* creció más de un 10 % entre 1994 y 2000, las remuneraciones reales medias cayeron un 15 %. Con el NAFTA se profundizó la brecha de ingresos y el salario diario de un obrero industrial cayó de 2,10 dólares de 1994 a 1,80 en 2002 (Godio, 2004: 234). Este es un indicio de cómo el proceso de apertura y liberalización facilitó la mayor explotación del trabajo por parte del capital (creció el producto *per cápita* al mismo tiempo que disminuyeron las remuneraciones reales).

Los sindicatos se oponen a la flexibilización laboral que se profundizó con el auge de las maquilas, sumado a la creciente “informalización” del trabajo. Hoy, el México del trabajo informal (en precarias condiciones, sin ningún derecho para los trabajadores -ni a jubilación, ni a huelga, ni a vacaciones-, sin contrato firmado) alcanza al 50 % del empleo actual (hay 20 millones de trabajadores “precarios”). A medida que crecía la informalidad del trabajo en México, aparecieron corrientes sindicales que tomaron este problema como prioridad: “Ya en 1998 la FAT y la FESEBS habían planteado a la AFL-CIO que era

necesario que la contratación colectiva amparase a los trabajadores de las maquilas localizadas en México. La CTM mexicana y el Congreso del Trabajo, remisos a enfrentarse con el gobierno nacional, hicieron suyos el planteamiento, lo mismo que la flamante Unión Nacional de Trabajadores (UNT) formada en México con la participación de la FAT y la FESEBS, entre otras organizaciones. La UNT ha firmado en 1998 un acuerdo de cooperación con AFL-CIO” (Godio, 2001: 188). En síntesis, los sindicatos se oponen al ALCA porque profundizaría las tendencias a la polarización económica y precarización laboral que se dieron como resultado del NAFTA. En los últimos años, aparecieron corrientes sindicales –nucleadas en la UNT- que profundizaron la coordinación con federaciones sindicales de otros países para establecer una lucha conjunta.

En **Brasil**, la Central Unitaria de Trabajadores (CUT), una de las más importantes centrales sindicales de la región, fijó su posición al declarar: “Ahora no precisan más las dictaduras latinoamericanas de generales de bayoneta, ahora utilizan el ALCA para otra dictadura, para someter a las personas cultural y económicamente... el ALCA significa una dictadura eterna de los mercados, siendo necesaria enfrentarla con otra alianza; una alianza social continental de los trabajadores de América Latina y con la solidaridad internacional entre los que aguantan más la opresión social” (Hernández Mederos, 2001). Los trabajadores aprenden de la experiencia mexicana y los sindicatos tienen un miedo muy grande en relación con las consecuencias negativas que podría traer la aprobación del ALCA, en términos de desempleo y exclusión. La poderosa CUT brasilera se une con sectores del capital industrial brasilero para advertir las posibles consecuencias que la extranjerización y la desindustrialización podrían tener para las condiciones de trabajo de sus afiliados y para la economía brasilera en general. Tanto la CUT como la FS participan de la CCSCS, la coordinadora sindical regional.

En **Argentina**, muchos sindicatos se oponen al proceso de integración tal como está previsto en el proyecto ALCA y plantean que el mismo sólo permitiría aumentar la flexibilización y precarización laboral, tal como ocurrió en México. La CTA es una de las organizaciones que está al frente de la Autoconvocatoria No al ALCA y participó activamente en las consultas populares que rechazaron masivamente el proyecto del ALCA, logrando la participación de cientos de miles de ciudadanos. Además, el Instituto de Estudios y Formación de la CTA elaboró distintos documentos de análisis y divulgación de las consecuencias negativas que tendría el ALCA. En cuanto a la cuestión salarial, destaca lo esencial de este acuerdo, que impide la movilidad de la mano de obra, a diferencia de las mercancías y los capitales: “La movilidad de la mano de obra tiende a igualar los salarios. Al no estar permitida, se crea un espacio que permite al capital maximizar las ganancias utilizando y profundizando las diferencias nacionales en cuanto al nivel de ingreso de los trabajadores. En los países que conforman la Unión Europea la diferencia es del 50% entre el ingreso *per cápita* más alto y el más bajo, mientras que la diferencia entre los países latinoamericanos y los de norte, involucrados en el ALCA, donde no hay movilidad de mano de obra ni ningún mecanismo compensador, la diferencia es de 22 veces” (Lozano y Arceo, 2002: 7).

Según la CTA, en tanto perjudicaría a la industria menos concentrada, que es la que más trabajadores emplea, un acuerdo de libre comercio como el ALCA ampliaría el ejército de desocupados, subocupados y trabajadores “en negro” y “precarizados”. Esta central propone un modelo alternativo de “capitalismo productivo”, con mejor redistribución del ingreso. Claudio Lozano, economista de la CTA, señala que el estado debería impulsar un nuevo modelo económico, que incluyera formas de integración alternativas: “...en un contexto de financiarización de las economías y con Estados profundamente endeudados, los países de la región terminan privilegiando la obtención de oxígeno financiero antes que los intereses de carácter productivo o comercial. Intereses que de ser hegemónicos recomendarían la opción Mercosur y desplazarían rápidamente la propuesta ALCA. Es razonable también, la mayor resistencia brasileña a la experiencia ALCA ya que en el último cuarto de siglo el comportamiento de ambas economías –Argentina y Brasil- ha redundado en procesos de acumulación no sólo disímiles sino prácticamente inversos. [...] En el caso brasileño, pese al rumbo de los últimos años, sigue influyendo el poderosos lobby empresarial paulista y el mayor carácter productivo e industrial que ha caracterizado la experiencia del país vecino”

(Arceo, 2001: p. 16). También hay otras corrientes sindicales, más minoritarias, que plantean que no alcanza con criticar el neoliberalismo, sino que es preciso, para defender los intereses de los trabajadores, plantear una perspectiva social superadora del sistema capitalista, con autonomía de clase. Polemizando con la postura recién expuesta, plantean que no es fácil mostrar cómo el mayor desarrollo industrial de Brasil se traduce en mejores condiciones de vida para la mayoría de la población, cuyo salario y condiciones de vida están aún más retrasados que en la Argentina.

f. Organizaciones sociales y políticas que resisten el ALCA

En este apartado se analizan algunas de las organizaciones sociales y políticas que se han manifestado contra el ALCA y que protagonizaron la resistencia contra el proyecto de unión continental propuesto por el gobierno estadounidense. Hacia fines de la década de 1990, y en el marco de la movilización popular contra el ALCA, nació una organización que nuclearía a los movimientos que se oponían al ALCA en cada país, la Alianza Social Continental. Según se explica en su página *web*, “La Alianza Social Continental (ASC) es un foro de organizaciones y movimientos sociales progresistas de las Américas, creado para intercambiar información, definir estrategias y promover acciones conjuntas, todo ello encaminado a la búsqueda de un modelo de desarrollo alternativo y democrático, que beneficie a nuestros pueblos. La ASC es un espacio abierto a las organizaciones y movimientos interesados en cambiar las políticas de integración a nivel hemisférico y en promover la justicia social en las Américas”²¹. La propuesta para conformación la ASC surgió del foro de la sociedad civil llevado a cabo en mayo de 1997 en Belo Horizonte, Brasil, en forma paralela a una reunión de ministros de comercio del hemisferio, realizada en el marco de las negociaciones del ALCA. El Grupo Coordinador de la ASC está compuesto por organizaciones de distintos países. La red de la ASC tiene su origen, entonces, en la coordinación que se fue construyendo entre sindicatos y ONGs que, a principios de la década de 1990 se oponían al TLCAN. Esta red tuvo participación en la “batalla de Seattle” de 1999, cuna del movimiento “anti-globalización”, y a partir de allí presionó para incluir la temática social en las reuniones hemisféricas oficiales y organizó las Cumbres de los Pueblos, que paralelizaron las Cumbres de las Américas de Santiago de Chile y Québec.

En la convocatoria al IV Encuentro de Lucha contra el ALCA, realizado en mayo de 2005 en La Habana, la ASC expresaba el carácter plural de su convocatoria: “Llamamos a todas las fuerzas que han venido actuando en el marco de la Campaña Continental de Lucha contra el ALCA a cerrar filas en aras de esa unidad junto a los representantes y miembros de las organizaciones sociales y políticas de América; a indígenas, negros, sindicalistas, campesinos, estudiantes, pobladores, religiosos, ambientalistas, antibelicistas, defensores de derechos humanos, creadores, comunicadores, parlamentarios, artistas e intelectuales, hombres y mujeres de todas las razas y pueblos de Américas”²². Esta convocatoria marca el carácter amplio de la Alianza Social Continental, que también se expresa en diversos ámbitos como el Foro Social Mundial, otra de las instancias de resistencia a la integración que propone Estados Unidos a través del ALCA²³.

En el cierre del FSM 2005 hubo un grupo de intelectuales que plantearon una serie de 12 propuestas con el objeto manifiesto de evitar que la supuesta fragmentación de la agenda del FSM se convirtiera en dispersión. Las propuestas del llamado “Manifiesto de Porto Alegre” incluían algunos aspectos relacionados con las negociaciones en torno al ALCA: anular la deuda externa de los países del Sur; aplicar tasas internacionales a las transacciones financieras, a las inversiones directas del exterior, a los beneficios de las multinacionales y a la venta de armas y las actividades que producen efecto invernadero; desmantelar progresivamente todas las formas de paraísos fiscales, jurídicos y bancarios; garantizar el derecho al empleo y la protección social; promover formas de “comercio justo”, rechazando las reglas de libre comercio de la OMC; garantizar el derecho a la soberanía alimentaria de cada país mediante la promoción de la agricultura familiar; prohibir toda propiedad sobre conocimientos y seres vivos, lo mismo que la privatización de los bienes comunes de la humanidad, en particular el agua; luchar contra el racismo, la discriminación, el sexismo, la xenofobia y el anti-semitismo; tomar medidas para poner fin a la destrucción del medio ambiente y la amenazas climáticas por el efecto invernadero; exigir el

desmantelamiento de las bases militares extranjeras y la retirada de sus tropas de todos los países, salvo los que actúan con permiso de la ONU; garantizar el derecho a la información de los ciudadanos, mediante legislaciones que limitan la concentración de los medios de comunicación, garanticen la autonomía de los periodistas y favorezcan la prensa sin fines de lucro, en particular los vehículos alternativos y comunitarios; reformar y democratizar en profundidad las organizaciones internacionales, entre ellas la ONU y en caso de que persistan las violaciones de la legalidad internacional por parte de EEUU, transferir la sede de la ONU a otro país. Muchos de estos puntos tienen que ver con las críticas a acuerdos como el ALCA y con la fundamentación de la resistencia para impedir la aprobación de dicho acuerdo.

En **Estados Unidos**, además de los sindicatos y partidos de izquierda que se oponen a la integración al servicio del capital, también hay grupos ambientalistas, como la “coalición azul y verde”, que se oponen al ALCA porque desregularía la actividad económica, aumentando el deterioro del medio ambiente. Estos grupos presionan para que en las negociaciones se incluyan los problemas vinculados con el medio ambiente y la preservación de la biodiversidad. Demás está decir que mientras Estados Unidos ni siquiera aceptó el protocolo de Kyoto difícilmente va a dejarse presionar por los demás países latinoamericanos en el marco de las negociaciones para establecer el ALCA.

Un ejemplo significativo de la creciente movilización estadounidense contra el ALCA fue la concentración masiva realizada en noviembre de 2003, cuando se realizó en Miami la reunión ministerial en la cual participaron representantes de los 34 países que negociaban el acuerdo del ALCA. En esa oportunidad miles de sindicalistas, ambientalistas, estudiantes, campesinos, feministas, activistas por los derechos humanos y representantes de medios de comunicación alternativos le dijeron No al ALCA en las calles y fueron duramente reprimidos por el nuevo Departamento de Seguridad Interna de Estados Unidos.

México es uno de los países en los que diversas organizaciones populares se han unido para decirle No al ALCA. El Comité Mexicano de la Campaña Continental Contra el ALCA señala en su página *web*: “Los gobiernos del continente (excepto el cubano), vienen negociando en secreto la formación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). En realidad, se trata de una iniciativa del gobierno de EU, que pretende afianzar en todo el hemisferio su hegemonía económica, política y militar. Tal iniciativa, significará extender a todos los países de la región el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), cuyos efectos en México han sido devastadores: no se ha logrado el crecimiento económico prometido, hay una creciente desindustrialización nacional por la quiebra de pequeñas y medianas empresas, hay mayor desempleo, los pocos empleos creados son precarios (inestables y sin prestaciones sociales), se mantiene la contención salarial, se privatizan los servicios públicos convirtiendo los derechos sociales en mercancías, la pobreza y la marginación han crecido afectando especialmente a las comunidades indígenas, a las mujeres y a los niños y niñas; la profundización de la crisis agrícola no deja lugar a dudas de lo que ha significado el ‘libre comercio’ para nuestro país: el campo mexicano está en bancarrota. En definitiva, la integración subordinada de México a los EU ha afectado gravemente la soberanía nacional”²⁴. Este comité es parte de la Alianza Social Continental que en los últimos años viene organizando múltiples actividades para oponerse al ALCA. Entre ellas, se destacaron las consultas populares que se hicieron en distintos países para que la población pudiera expresarse sobre las negociaciones por las cuales, si bien tendrían efectos muy importantes sobre sus vidas, nunca habían sido consultados.

México es uno de los países latinoamericanos con mayor población indígena. Muchas de estas comunidades sobreviven gracias a actividades agrícolas de subsistencia u orientadas al mercado interno. En muchos casos estas producciones agrícolas no pueden competir con las exportaciones norteamericanas. El deterioro de las condiciones de vida en la última década y el avance de las grandes corporaciones frente a economías que muchas veces sólo son de subsistencia –véase el apartado sobre la producción agropecuaria-, está arrojando fuera del sistema a muchos grupos indígenas. Una de las resistencias más resonantes, aunque por cierto no la única, es la de los zapatistas en Chiapas, uno de los estados más pobres de México. Allí se alzó el Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) el 1 de enero de 1994, justo el

día en que entraba en vigencia el NAFTA. A partir de ese momento se inició un proceso de mayor convergencia regional y mundial en cuanto a los reclamos por otro desarrollo posible, fuera del modelo neoliberal y fuera del libre comercio. A este movimiento de origen indígena se sumaron otros sectores sociales, tanto a nivel local, como nacional e internacional. Los zapatistas fueron de los primeros en llamar la atención sobre las consecuencias del llamado neoliberalismo y encendieron la voz de alarma en cientos de movimientos que actualmente se oponen a la mundialización del capital. Sus comunidades organizaron justamente el “Primer Encuentro Intercontinental por la Humanidad y contra el Neoliberalismo”, que reunió a activistas de los cinco continentes en 1996 y marcó de alguna manera un nuevo camino en la lucha contra la globalización al servicio del capital.

En **Brasil** la articulación de la resistencia al ALCA en la Campaña Nacional y Continental contra el ALCA llevó a organizar diversas actividades: se creó una gran red de movimientos sociales, pastorales sociales, ONGs, iglesias, sindicatos y federaciones en millares de municipios de todos los estados del país; se lograron numerosos subsidios para informar y formar a la población sobre lo que significa el ALCA (cartillas, programas de radio y televisión, folletos, piezas de teatro y música, etc.); se organizaron diversos programas de formación, seminarios y debates sobre el ALCA en sindicatos, villas, barrios, universidades y partidos políticos; se realizaron muchos actos públicos y manifestaciones populares contra el ALCA (1 de mayo, Grito de los Excluidos, Marcha en el Día Internacional de las Mujeres, etc.); se realizó un Plebiscito Nacional sobre el ALCA en septiembre de 2002 en el que participaron más de 10 millones de personas; y se alentó la discusión sobre la problemática en diversos foros regionales, continentales e internacionales (Campanha Nacional contra a ALCA, 2003: 38-40)

Brasil tiene una larga historia de lucha por parte del movimiento campesino, quien impulsa hace años una reforma agraria integral. Joao Pedro Stédile, líder *del Movimiento Sin Tierra* de Brasil, señaló que el ALCA no es un simple acuerdo comercial, sino que es un plan de dominio hegemónico norteamericano. El movimiento campesino rechaza tanto el ALCA como los demás acuerdos de libre comercio que se negocian, entendiendo que significarían más concentración de la propiedad y la riqueza y que empobrecerían más a la mayoría del pueblo. Por otra parte, limitarían la capacidad del gobierno de establecer políticas de reparto de tierras mediante la reforma agraria, uno de los grandes objetivos del movimiento campesino brasileño. Es por eso que tanto el MST como muchas otras organizaciones campesinas brasileñas integran e impulsan las campañas nacionales y continentales contra el ALCA, participan muy activamente de la organización del FSM y discuten alternativas de integración con otras organizaciones políticas y sociales del continente.

En **Argentina** existen organizaciones campesinas que se oponen al ALCA, las cuales también participan en la campaña de la Autoconvocatoria No al ALCA. El MOCASE (Movimiento Campesino de Santiago del Estero) presentó un documento en la II Asamblea Nacional de Lucha contra el ALCA, en el que plantea que “el Área de Libre Comercio de las Américas (impulsado por Estados Unidos) está destruyendo todos los sistemas de excelente calidad alimentaria de los productos agrícolas y agropecuarios de la Argentina. A través de la multinacional de biotecnología agrícola Monsanto, el ALCA profundiza la dependencia económica por medio de la introducción de semillas genéticamente modificadas que van destruyendo la cadena natural de semillas históricas que han evolucionado por procesos naturales. Además de la modificación brutal de la producción agrícola, Monsanto se está apoderando progresivamente de miles y miles de hectáreas por año. La multinacional financia a los productores el cultivo extensivo de soja en sus tierras y firma con ellos una prenda hipotecaria sobre sus propiedades. Cuando el productor no puede pagar un crédito indexado al valor del dólar, la empresa traba embargo sobre el terreno ya que la prenda no acepta pagos con maquinarias ni otras especies. Si bien ningún campesino organizado ha recibido un crédito de Monsanto ni una semilla transgénica, en el país hay 110 mil familias que están endeudadas con este monopolio biotecnológico y 170 mil familias que están quebradas por estos créditos impagos corren el peligro de quedarse sin nada” (Galbán, 2003).

Al igual que en Brasil y México, existe una coordinación de la lucha contra el ALCA, la Autoconvocatoria No al ALCA. Entre las organizaciones que conforman la Autoconvocatoria se encuentran la Federación Agraria Argentina (FAA), la Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios (APYME), la CTA, el Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos (IMFC), la Federación Universitaria Argentina (FUA), el Movimiento Ecuménico por los Derechos Humanos, el Servicio de Paz y Justicia y ATTAC, entre muchas otras. La Autoconvocatoria viene realizando hace algunos años diversas actividades para informar a la población de los contenidos de las negociaciones y para establecer mecanismos democráticos de debate y decisión en relación con el futuro de la Argentina en el proceso de integración (entre otras actividades, organizó también un plebiscito sobre el ALCA). Actualmente está organizando la Tercera Cumbre de los Pueblos, que se realizará en noviembre de 2005 en Mar del Plata, paralelamente a la IV Cumbre de las Américas que reunirá a los presidentes de todos los países americanos (excepto Cuba). Para este encuentro, difundieron nuevamente las “Diez razones para Decirle No al ALCA”: extenderá al continente un tratado –el NAFTA- que ya ha probado sus terribles consecuencias sociales; el acuerdo ha sido elaborado en secreto (sin participación real de la sociedad civil); degradará aún más los derechos laborales y las condiciones de trabajo (como ocurrió en México tras la aprobación del NAFTA); exacerbará la destrucción del medio ambiente (por la disminución de la capacidad reguladora de los estados); pondrá en riesgo la vida y la salud de los pueblos (por el avance de las patentes, con el consecuente perjuicio para la salud pública); convalidará y profundizará la privatización de los servicios sociales (transformando estos servicios, sobre todo salud y educación, en mercancías); acelerará la quiebra de pequeñas y medianas empresas y la desindustrialización del país (por el proceso de liberalización y desregulación); limitará aún más los derechos democráticos de la población (en tanto cristaliza procesos sobre los que la sociedad civil no fue consultada); incrementará la pobreza y la desigualdad (como ya lo han demostrado las políticas neoliberales aplicadas en los últimos años); y porque otra integración, justa y solidaria, es posible²⁵.

Muchas de las organizaciones de la sociedad civil que resisten al ALCA plantean que habría que profundizar una estrategia alternativa de integración. A diferencia de la mayoría de los gobiernos sudamericanos, sostienen que habría que profundizar el proyecto de la Alternativa Bolivariana de las Américas, que hasta ahora no fue tomado ni por Argentina ni por Brasil, que a la vez que ponen límites a las negociaciones del ALCA, no plantean una real alternativa al proyecto de Estados Unidos.

IV. Conclusiones

A modo de síntesis, se expondrán algunas tendencias que, de acuerdo a lo desarrollado en este artículo, parecieran confirmarse en relación al ALCA. En términos generales, el ALCA se enmarca en las tres contradicciones principales del capitalismo contemporáneo: la contradicción capital-trabajo, la contradicción entre países centrales y países dependientes y la contradicción entre distintas potencias a nivel mundial por el dominio del llamado Tercer Mundo (en este caso, América Latina). El ALCA implicaría un avance del capital sobre el trabajo. Al mismo tiempo, profundizaría la dependencia de los países latinoamericanos. Por último, esta dependencia se profundizaría en relación a Estados Unidos, en disputa con otras potencias europeas y asiáticas.

En primer lugar, el ALCA implica una ofensiva del capital sobre el trabajo. Otorgando mayor movilidad a los capitales y a las mercancías, pero no así a la fuerza de trabajo, el capital tiene mejores condiciones para explotar al trabajo. A lo largo de este trabajo se intentó mostrar cómo el NAFTA, antecedente del ALCA, afectó los reclamos sindicales en Estados Unidos y cómo los empresarios de ese país amenazaron a sus trabajadores con relocalizar las empresas en México, donde las condiciones de trabajo son muchos más duras y los salarios más bajos. Las inversiones extranjeras que llegaron a México, por otra parte, se orientaron al sector de las maquilas, meras industrias de ensamblaje orientadas a la exportación, que no hicieron sino profundizar el trabajo informal, precario y flexible. En el caso de América del Sur, y de Argentina y Brasil en particular, la apertura comercial llevaría al cierre de las

empresas locales que no puedan competir con las estadounidenses o con las exportaciones de las maquilas mexicanas –también, mayoritariamente, de capitales estadounidenses-, lo cual aumentaría las ya elevadas tasas de desocupación y subocupación, presionando a los trabajadores ocupados con un mayor ejército de reserva y, por lo tanto, peores condiciones para luchar por sus derechos laborales. Además, al quitarle al estado herramientas para intervenir y para eventualmente establecer regulaciones laborales, un acuerdo como el ALCA flexibilizaría aún más las condiciones laborales. La década de 1990 ya demostró cabalmente tanto en Brasil como en Argentina que la afluencia de capitales extranjeros no era sinónimo de desarrollo ni mucho menos de mejoramiento de las condiciones de vida para la mayoría de los trabajadores. Más bien trajo desocupación, subocupación, aumento de la flexibilidad laboral y del trabajo en “negro” y niveles de pobreza e indigencia inéditos. Es por esto que el movimiento obrero organizado de cada país fue tomando conciencia de las consecuencias que tendría un acuerdo de este tipo y organizó distintas resistencias frente al ALCA, tanto a nivel nacional –y en forma coordinada con otros actores sociales- como continental (Coordinadora de Centrales Sindicales del Cono sur, Alianza Social Continental) y mundial (Foro Social Mundial).

En segundo lugar, el ALCA responde a la necesidad de Estados Unidos de ejercer un dominio y una explotación más acabada y con el aval institucional que cristalizaría una realidad que se viene plasmando en las últimas décadas con el desenvolvimiento del capitalismo. El proyecto del ALCA se inscribe en un proceso de largo plazo que, desde fines del siglo XIX, muestra cómo Estados Unidos intentó consolidar a nivel político, jurídico y militar la superioridad económica y la hegemonía que mantuvo y mantiene en la región, aún en disputa con otras potencias y con Europa en particular. Estados Unidos, para lograr consolidar su amplio “patrio trasero”, precisa avanzar en el viejo proyecto de unión panamericana –que se le niega hace más de un siglo, desde el primer intento en la Conferencia de Washington de 1889- y, fundamentalmente, obturar cualquier proceso de integración alternativa como podría ser el Mercosur, el Pacto Andino o la más reciente Comunidad Sudamericana de Naciones. No es casual que el ALCA fuera lanzado en el marco del *Consenso de Washington* y cuando Brasil y Argentina, los “gigantes” del sur, estaban por fin iniciando el viejo proyecto de unión sudamericana. El ascenso de Chávez en Venezuela, su radicalización política y su permanente intento de retomar el viejo proyecto de Bolívar, a partir de su propuesta de ALBA, encienden una luz de alarma en el gobierno estadounidense. Más aún cuando, en la XV Cumbre Iberoamericana se anunció que Venezuela se incorporaría como miembro pleno del Mercosur en diciembre de 2005. Como en los últimos dos siglos, la capacidad de Estados Unidos para establecer un dominio sobre América Latina depende de que no se constituya una integración latinoamericana o sudamericana que se resista a aceptar los mandatos de la potencia del norte. El ALCA sería un instrumento fundamental para abortar esa alternativa –la profundización de la Comunidad Sudamericana de Naciones- y para aislar a Venezuela y Cuba, los vecinos más díscolos del continente, consolidando la dependencia de los países latinoamericanos.

En tercer lugar, la concepción del ALCA responde a la necesidad de Estados Unidos y sus capitales más concentrados de competir con los otros bloques económicos. Estados Unidos, con el ALCA, pretende contrarrestar el proceso de conformación de bloques en Europa y Asia, estableciendo un área donde su hegemonía se consolide. Por su creciente déficit comercial y fiscal y por el excesivo endeudamiento, Estados Unidos necesita revertir ciertas tendencias económicas de los últimos años. Los sectores financieros, los grandes exportadores y las empresas estadounidenses más concentradas son las bases de apoyo del ALCA. Este acuerdo responde a la necesidad del capital estadounidense de apropiarse de un área que históricamente estuvo disputada con Europa, consolidando la supremacía del dólar. Este acuerdo profundizará las condiciones del capital para explotar el trabajo y del capital estadounidense frente al de otros países, lo cual es clave cuando la Unión Europea está en pleno proceso de expansión –e intenta profundizar la penetración en América Latina a partir del acuerdo Mercosur- Unión Europea y de las Cumbres Iberoamericanas- y nuevas potencias como China vienen estableciendo importantes acuerdos comerciales con la región en los últimos meses. El ALCA otorgaría mejores condiciones al capital estadounidense para avanzar, en América Latina, frente al europeo y asiático.

¿Qué le espera a América Latina de concretarse el acuerdo de libre comercio? El ALCA permitiría una apertura comercial sin precedentes, una liberalización de la actividad financiera y una privatización en áreas sensibles como la salud y la educación, que llevarían a disminuir aún más la capacidad de los estados latinoamericanos de establecer políticas económicas para el desarrollo. La constitución del ALCA llevaría a una reprimarización de las economías latinoamericanas y a una consolidación de las políticas económicas establecidas en los años noventa, profundizando el proceso de desindustrialización, concentración y extranjerización que afectó a muchos países de la región. Ampliaría las áreas bajo el dominio del capital estadounidense (el más concentrado), al mismo tiempo que restringiría los instrumentos de los estados para aplicar políticas económicas que puedan regular el mercado.

El objetivo del ALCA no es sólo económico. Este acuerdo permitiría a Estados Unidos, además, avanzar en el control geopolítico y militar de Sudamérica -Plan Colombia, Plan Puebla-Panamá, inmunidad y bases militares estadounidenses en varios países-. Por eso las organizaciones sociales y políticas que se oponen al ALCA y a los demás acuerdos de libre comercio señalan que el ALCA viene de la mano de la militarización y la deuda externa. El ALCA acentuaría la dominación financiera sobre los países latinoamericanos, quitándoles herramientas para negociar en forma conjunta el cada vez más acuciante problema de la deuda externa, al mismo tiempo que favorecería el traspaso de la banca pública a manos privadas (con el consiguiente riesgo para muchos pequeños y medianos productores agropecuarios de perder sus tierras, por ejemplo en la Argentina, en donde tienen hipotecadas millones de hectáreas en bancos públicos) y la extranjerización del sistema financiero, como ocurrió en México tras la firma del NAFTA.

Asimismo, y pese a las expectativas de los grandes exportadores latinoamericanos, el ALCA no traería significativos beneficios comerciales para los países de la región, dado que Estados Unidos no tiene altos aranceles aduaneros y basa su proteccionismo en medidas no arancelarias que se resiste, entre otras razones por motivos electorales y por los *lobbies*, a levantar. Así, mantendría los subsidios al sector agrícola y a parte del sector industrial, que incluso fueron incrementados desde el 2002, a partir de la nueva Ley Agrícola. Salvo para un pequeño segmento de empresarios exportadores, los que puedan acceder al protegido mercado estadounidense, el ALCA perjudicaría a la mayor parte de los sectores económicos y sociales de los países latinoamericanos.

En relación al futuro de las negociaciones, diversos analistas latinoamericanos destacan las dificultades en las conversaciones sobre del ALCA. El estancamiento del ALCA, como ya fue señalado, no se explica solamente a partir de las contradicciones entre diferentes grupos de interés al interior de cada uno de los países americanos y de la reticencia de Estados Unidos a recortar sus subsidios, sino también por la creciente oposición política en Latinoamérica: por el cambio de signo de los gobiernos de distintos países latinoamericanos (Venezuela, Brasil, Argentina, Bolivia, Ecuador y Uruguay), por las sublevaciones populares -Ecuador (1999), Perú (2000), Argentina (2001) y Bolivia (2003-2005)-, por la creciente movilización anti-ALCA (Foro Social Mundial, Alianza Social Continental, Cumbres de los Pueblos), por la movilización continental y mundial contra el libre comercio que incluso favoreció la confluencia de países exportadores del G-20, que se oponen a los subsidios agrícolas de Estados Unidos y la Unión Europea (que, entre otros factores, llevó al fracaso de la Cumbre de la OMC en Cancún en 2003) y por el proyecto de integración alternativa que significa el ALBA, impulsado por Venezuela y Cuba y tomado como bandera por diversas organizaciones de la sociedad civil de otros países. Al mismo tiempo, aunque aún con poco desarrollo real, se constituyó en los últimos meses la Comunidad Sudamericana de Naciones, que en septiembre de 2005 realizó su primera cumbre presidencial. En este sentido, el futuro del ALCA y el tipo de integración y/o acuerdo comercial que vaya a concretarse dependerá en buena medida de la movilización de la sociedad civil y de su capacidad para profundizar los proyectos alternativos de integración.

Hoy, ante al avance de Estados Unidos y su intento de implementar el ALCA y de profundizar su presencia militar en la región -logrado en parte al obtener la inmunidad para sus tropas en Paraguay en 2005-, sin duda se constituye como una estrategia vital la consolidación de una unión latinoamericana que exceda los acuerdos meramente comerciales. Al mismo tiempo, es hora de abandonar la idea de que el

mejor horizonte posible para Brasil, Argentina o cualquier otro país latinoamericano es constituirse como satélite privilegiado de la potencia de turno -“realismo periférico”-. Estas naciones, por el contrario, están llamadas a consolidar un eje alternativo al proyecto de Estados Unidos de establecer una hegemonía total en América Latina. Los países del Cono Sur tienen la necesidad de establecer algún margen de autonomía mayor, en el contexto de un mundo multipolar en el cual las principales potencias incrementan la presión para controlar sus áreas de influencia. La inserción internacional, entonces, debe tener como objetivo potenciar el desarrollo de sus pueblos, que permita el crecimiento según las necesidades de la población y no que se limite, como plantea la perspectiva “comercialista”, a establecer un “regionalismo abierto” que solo utilice la “integración” como un trampolín para las colocaciones de ciertos productos exportables en el mercado mundial.

México debe realizar un balance de la década que lleva en el NAFTA. O se subordina cada vez más a Estados Unidos, o se integra a América Latina. Es fundamental profundizar los estudios sobre los resultados del NAFTA, ya que a partir de un buen diagnóstico sobre la situación del México actual se pueden establecer críticas a la unión comercial como la que integró en la última década, similar al proyecto estadounidense del ALCA. Brasil, actualmente en una crisis política, se debate también entre profundizar el modelo económico heredado o plantarse firmemente frente a Estados Unidos. La crisis de la coalición gobernante muestra las limitaciones de la política desarrollada hasta ahora. Brasil, hasta el momento, impidió la conformación del ALCA, pero no avanzó en el desarrollo de alternativas. Por otra parte, en los últimos tiempos morigeró su retórica anti ALCA y ya no plantea una oposición tan fuerte. La Argentina debate su política exterior en el marco de las permanentes presiones que recibe tanto para integrarse al ALCA como para estrechar lazos con la Unión Europea. Tiene la oportunidad de alejarse de la doctrina del “realismo periférico” que estructuró su inserción internacional en los últimos años.

Por fuera de estas alternativas “realistas” aparece la “otra integración posible” que se plantean quienes construyen la resistencia al ALCA. Esta integración se basa en una integración de los pueblos, en el respeto a los derechos de los trabajadores, en una superación de la integración al servicio de los capitales (y dentro de ellos, de los más concentrados –la mayoría, de los países desarrollados, aunque también comparten sus intereses los sectores intermediarios de los países no desarrollados-). Por supuesto, la unidad en la resistencia a la integración que propone Estados Unidos no se traduce, como también pudo apreciarse a lo largo de la historia del proceso americano, en un único proyecto de integración. Mientras ciertos sectores se oponen a la subordinación a Estados Unidos porque tienen mayores vínculos económicos y políticos con otras potencias (Europa, China, Rusia), otros sectores –pequeñas y medianas empresas, productores orientados al mercado interno- defienden sus intereses burgueses o pequeñoburgueses, que se verían vulnerados por la ampliación de la competencia estadounidense y por el retiro del estado. Por otra parte, los obreros y campesinos se oponen, a través de sus organizaciones, a una integración que ampliaría la concentración y centralización del capital en detrimento del trabajo. Si bien muchos de los sindicatos y organizaciones campesinas plantean proyectos alternativos reformistas, en alianza con sectores de las burguesías de cada país, también existen diversas tendencias políticas que entienden que la “otra integración posible”, para estas mayorías, requiere de un proyecto de superación del régimen social vigente.

V. Bibliografía citada

- ADITAL 2002. En <<http://www.adital.org.br>>
- AFL-CIO 2003 “Free Trade Area of the Americas Ministerial in Miami: An Action Plan to Oppose the FTAA”. En <<http://www.aflcio.org>>.
- APYME, 2004 “Primeras Jornadas de Consulta Popular Contra el ALCA, la Deuda Externa y la Militarización”. En <<http://www.apyme1.com.ar>>.
- Arceo, Enrique 2001 *ALCA, neoliberalismo y nuevo pacto colonial* (Buenos Aires: Instituto de Estudios y Formación – CTA).

- Barbosa, Rubens 2002 “Brasil y Estados Unidos: la superación de los obstáculos al ALCA”, en *Perspectivas Económicas*, Publicación Electrónica del Departamento de Estado de Estados Unidos, Vol. 7, No. 3, octubre. En <<http://usinfo.state.gov/journals>>.
- Burch, Rally 2002 “ALCA versus desarrollo en el agro”. En <<http://alainet.org>>.
- Echagüe, Carlos 2004 *Argentina. Declinación de la soberanía y disputa interimperialista* (Buenos Aires: Agora).
- Estay, Jaime y Sánchez, Germán (coordinadores) 2005 *El ALCA y sus peligros para América Latina* (Buenos Aires: CLACSO).
- Galbán, Raúl 2003 “No hay hombres sin tierra ni tierra sin hombres”. En <<http://www.pacificar.com>>.
- Gallí, Emiliano 2005 “El libre comercio y un tribunal de 148 jueces”, en *La Nación* (Buenos Aires), 26/04/2005.
- Ghiotto, Luciana 2005 “El ALCA, un fruto de la relación capital-trabajo”, en Estay, Jaime y Sánchez, Germán (coordinadores) 2005 *El ALCA y sus peligros para América Latina* (Buenos Aires: CLACSO).
- Godio, Julio 2004 *El MERCOSUR, los trabajadores y el ALCA. Un estudio sobre la relación entre el sindicalismo sociopolítico y la integración en el Cono Sur* (Buenos Aires: Biblos).
- Gullo, Marcelo 2005 *Argentina-Brasil. La gran oportunidad* (Buenos Aires: Biblos).
- Kume, Honorio y Piani, Guida 2004 “ALCA: una estimativa do impacto no comércio bilateral Brasil-Estados Unidos”, Documento para la discusión N. 1058. En <<http://www.ipea.gov.br>>.
- Lacunza, Hernán (director) 2002 “Oportunidades y amenazas del ALCA para la Argentina. Un estudio de impacto sectorial” en *Estudios del CEI* (Buenos Aires: CEI), N. 2, diciembre.
- Lozano, Claudio y Arceo, Enrique 2002 *¿Qué es el ALCA?* (Buenos Aires: Ediciones Debate Internacional IET-CTA).
- Martínez, Osvaldo 2002 “ALCA: tiburón y sardinas”, en *Paradigmas y utopías. Revista de reflexión teórica y política del Partido del trabajo. ALCA: Imperialismo neoliberal* (México), N. 3, diciembre/enero.
- Painceira, Juan Pablo y Carcanholo, Marcelo Dies 2002 “Abertura Financeira e Vulnerabilidade Externa na América Latina: os impactos sobre Brasil, México e Argentina na década de 90”, Ponencia presentada en el VII Encuentro Nacional de Economía Política, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, Paraná, Brasil, 28 al 31 de mayo de 2002. En <<http://www.sep.org.br>>.
- Rapoport, Mario 2002 “La Argentina entre el Mercosur y el ALCA”, en *Realidad Económica* (Buenos Aires), N. 1.
- Reich, Otto J. 2002 “La política de Estados Unidos en las Américas y el papel del comercio libre”, en *Perspectivas Económicas*, Publicación Electrónica del Departamento de Estado de Estados Unidos, Vol. 7, No. 3, octubre. En <<http://usinfo.state.gov/journals>>.
- Sinclair, Scott y Traynor, Ken 2004 *Dividir y Conquistar. El ALCA, la estrategia comercial de los Estados Unidos y los servicios públicos en las Américas* (Washington: Internacional de Servicios Públicos).
- SRA 2003 “ALCA: sin el agro no hay negociación posible”. En <<http://www.sra.org.ar>>.
- Toussaint, Eric 2004 *La Bolsa o la vida. Las finanzas contra los pueblos* (Buenos Aires: CLACSO).
- Vizentini, Paulo y Wiesebron, Marianne (editores) 2004 *Free Trade por the Americas?, The United State's Push for the FTAA Agreement* (New York: Zed Books).

Notas

* Profesor y Licenciado en Historia de la Universidad de Buenos Aires. Docente en las Facultades de Ciencias Económicas, Ciencias Sociales y Filosofía y Letras (UBA).

¹ El ALCA es un intento más dentro de una larga historia de proyectos de liberalización del comercio hemisférico, la mayoría de ellos planteados por Estados Unidos, a medida que fue expandiendo su economía y su área de influencia en todo el continente americano. Ya a principios del siglo XIX los Estados Unidos iban a expresar su interés expansionista en América a través de la Doctrina Monroe. “América para los americanos” significaba que Estados Unidos pretendía ser el garante de la estabilidad de los países que se habían independizado de sus antiguas metrópolis. Esta doctrina se pretendió llevar a la práctica hacia fines del siglo XIX cuando Estados Unidos convocó la Primera Conferencia Panamericana, que se realizó en Washington en 1889-90. Allí propuso una unión aduanera y una moneda común, entre otros proyectos que no prosperaron. En las sucesivas conferencias panamericanas Estados Unidos intentó, infructuosamente, lograr algún tipo de acuerdo comercial. Durante todo el siglo XX, por otra parte, la potencia del norte pretendió impedir cualquier tipo de integración latinoamericana que no respondiera a sus necesidades, fomentando una “balcanización” que permitía a Estados Unidos avanzar en el control de su pretendido “patrio trasero”.

² El proyecto del ALCA es una herramienta de Estados Unidos para evitar que la unión de América Latina, alrededor del Mercosur, la Comunidad Andina o la Comunidad Sudamericana de Naciones, que pudiera fortalecer la capacidad negociadora de los países latinoamericanos o bien establecer mayores vínculos con los otros dos polos de la Tríada (Europa y Asia).

³ En agosto de 2005, el déficit comercial de Estados Unidos aumentó un 1,7% respecto al mes anterior, llegando a 59.000 millones de dólares, según estimó a mediados de octubre la Oficina de Análisis Económico estadounidense (*El Mundo*, 13/10/2005).

⁴ México ha suscrito diez Acuerdo de Libre Comercio: Chile (1992); Estados Unidos y Canadá (NAFTA, 1994); Bolivia (1995); Costa Rica (1995); Colombia y Venezuela (G-3, 1995); Nicaragua (1998); Israel (2000); Unión Europea (2000); Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza (ALCE, 2001); y Guatemala, Honduras y El Salvador (Triángulo del Norte, 2001).

⁵ Esta es una manifestación de cómo la libre movilidad de capitales y mercancías, pero no de las personas, otorga mejores condiciones al capital para explotar al trabajo.

⁶ Allí plantearon que no se avanzaría en el libre comercio si los países centrales no dejaban de subsidiar a sus productores primarios. Según lo estimado por la OCDE, en 2002 la ayuda total dada por esos países a sus productores fue de 318 mil millones de dólares -35% la Unión Europea, 28% Estados Unidos y 17% Japón- (Estay y Sánchez, 2005: 44).

⁷ El ALBA, Alternativa Bolivariana de las Américas y el Caribe, es el proyecto presentado a fines de 2004 por el presidente Hugo Chávez para contrarrestar la ofensiva estadounidense, al cual hasta ahora ha adherido sólo Cuba. Para afianzar la integración en Sudamérica, Chávez propuso la asociación de las petroleras de cada país para formar Petrosur, crear un banco regional –Bansur- con las reservas de cada país, avanzar con acuerdos comerciales entre la Comunidad Andina de Naciones y el Mercosur, y avanzar con proyectos de integración cultural y de comunicación, como es la flamante Telesur.

⁸ La Comunidad Sudamericana de Naciones nació el 8 de diciembre de 2004, cuando se reunieron los presidentes de los 12 países sudamericanos (como invitados asistieron México y Panamá). Pese a la presencia de muchos jefes de estado sudamericanos en el momento de su lanzamiento, todavía no avanzó demasiado en el camino de la institucionalización.

⁹ La primera de las Cumbres Iberoamericanas, en la cual participan los países latinoamericanos más España y Portugal, se realizó en México en 1991. Estas reuniones, que se realizan anualmente, permitieron a Europa construir una instancia de discusión en la cual tener injerencia en el disputado continente Latinoamericano. No es casual que sea España quien haya liderado el proceso de inversiones extranjeras en América Latina, durante el auge privatizador de la década de 1990. Incluso este proceso llevó a Estados Unidos a apurar su proyecto de ALCA. En Argentina, los sectores locales con intereses más vinculados a Europa ven a este tipo de encuentros con mayores simpatías que a los encuentros hemisféricos impulsados por Estados Unidos (argumentando sobre las bondades del multilateralismo, pero subestimando el poder de Europa como centro capitalista mundial, en disputa con el estadounidense). Véase el *dossier* especial sobre la Cumbre en *Clarín*, 15/10/2005.

¹⁰ Sobre la no complementariedad de ambos proyectos, Rapoport plantea: “En esa relación de fuerzas, el ALCA y el Mercosur se tornarían rápidamente incompatibles y el ALCA terminaría absorbiendo al Mercosur. [...] Con el ALCA se plantea, en cambio, que los países latinoamericanos abran plenamente sus economías a la potencia industrial más importante del mundo. Estados Unidos pasaría así a competir libremente en el mercado regional del sur. De ese modo, el Mercosur desaparecería, excepto para la tarifa externa común, que seguiría funcionando para los países fuera del ALCA, perjudicando a socios comerciales importantes como los países europeos u otros” (Rapoport, 2002).

¹¹ La propuesta del ALCA se fue discutiendo en las “Reuniones Cumbres” (Miami 1994, Santiago de Chile 1998 y Québec 2001). Desde la fase preparatoria se han realizado ocho reuniones ministeriales (la última, en noviembre de 2004), en las que se establecieron nueve Grupos de Negociación, cuatro Comités, la presidencia rotatoria del proceso (Canadá, Argentina, Ecuador y, desde noviembre de 2002 hasta diciembre de 2004, Estados Unidos y Brasil), Comités de Negociaciones Comerciales y el Comité Tripartito (BID, OEA y CEPAL). Esta negociación produjo sucesivos borradores, donde se establecen acuerdos y desacuerdos (cuando hay distintas posturas, éstas se expresan entre corchetes). En el tercer borrador del ALCA había alrededor de 5.300 pares de corchetes. Para destrabar la negociación, en la reunión ministerial de Miami de 2003, se acordó establecer un ALCA en dos niveles, que implicaba dejar de lado algunos puntos contradictorios, lo cual también llevaba a reducir los compromisos. Este acuerdo –sobre el que luego tampoco se pudo avanzar- es lo que se denominó “ALCA Light”.

¹² Este punto implica una disminución clara de la capacidad de los estados de implementar políticas económicas de desarrollo. Va más allá del histórico “Trato de Nación más favorecida”, característica del GATT (Acuerdo General de Tarifas y Comercio) que implica tratar de la misma manera a todos los productores extranjeros. El “trato nacional” implicaría que deben tratarse igual a las empresas locales y extranjeras, lo cual impide a los estados aplicar políticas de apoyo regional y/o sectorial, ya que estas facilidades podrían ser inmediatamente exigibles por cualquier empresa del hemisferio.

¹³ Es preciso destacar que los países del Mercosur, paralelamente a las negociaciones del ALCA, mantienen negociaciones para establecer un acuerdo con la Unión Europea –frenado, por el momento, por la contradicción en torno a los subsidios agropecuarios-. También China aparece como un competidor cada vez más importante, y en los últimos meses negoció acuerdos comerciales con los principales países sudamericanos. Esto potencia la necesidad de Estados Unidos de acelerar las negociaciones.

¹⁴ Según Otto Reich, Secretario de Estado adjunto en 2002, el valor de la inversión privada estadounidense en América Latina y el Caribe llegó a fines de 2001 a los 270 mil millones de dólares, de los cuales 18 mil millones eran inversión nueva hecha durante ese año (Reich, 2002).

¹⁵ Centro de Economía Internacional en base a SECEX. En <<http://www.cei.mrecic.gov.ar>>.

¹⁶ El grupo Techint es habitualmente presentado como el grupo industrial argentino más importante. Algunos analistas, sin embargo, lo caracterizan como un grupo monopolista italiano que obtiene la mitad de su facturación en negocios provenientes de la Argentina. El fundador de este grupo, Agostino Rocca, fue nombrado como titular de Dálmine –empresa italiana que había quebrado en los años '20 y que fue estatizada para convertirse en parte del área siderúrgica del estado italiano- por el Duce fascista Mussolini en 1931 (Echagüe, 2004: 479-484). En la actualidad, el grupo Rocca posee plantas en Argentina, Brasil, Canadá, Italia, Japón, México, Rumania y Venezuela y presta servicios en más de 20 países.

¹⁷ El hecho más llamativo del sistema de subsidios es cómo se distribuyen: “Las compensaciones que EE.UU. paga a sus productores se dirigen en el 97% a los productores más grandes. En nada favorecen a los pequeños productores agrícolas de ese país, que al ritmo de 2000 familias por semana, tienen que abandonar la agricultura por incapacidad de pagar los créditos de la banca, y se desplazan a las ciudades donde inflan los barrios pobres” (Burch, 2002). La razón por la que se siguen manteniendo es que fueron implementados hace varias décadas y, por lo tanto, la estructura productiva y de ingresos de los agricultores se ha tornado completamente dependiente de ellos, por lo que sacarlos traería graves consecuencias políticas y sociales (Rapoport, 2002).

¹⁸ Véase análisis del informe del CEI citado más arriba (Lacunza, 2002).

¹⁹ En septiembre de 2005 Estados Unidos registró la inflación mensual más alta de los últimos 25 años, llegando ésta a 1,2 %. Con el objetivo de contener una inflación que acumula 5,1 % en los primeros nueve meses de 2005 –ocasionada por el aumento del precio del petróleo y el gas y por la crisis generada a partir de los huracanes Katrina y Rita en la región petrolera del Golfo de México-, la Reserva Federal, que opera como el banco central estadounidense, decidió aumentar las tasas de interés a corto plazo a 3,75 % e incluso podría llevarla a 4 % (*Clarín*, 15/10/2005).

²⁰ Si Estados Unidos no mantiene altas tasas, los capitales internacionales buscan mejores rendimientos en los llamados “mercados emergentes”, en los que obtienen mayores beneficios debido al mayor riesgo.

²¹ Documento de presentación de la Alianza Social Continental. En <<http://www.asc-has.org>>.

²² *Idídem*.

²³ El FSM 2003 se abrió con una marcha de 100.000 personas contra el ALCA, la mayor realizada hasta ahora a nivel continental contra el acuerdo propuesto por Estados Unidos. El FSM 2005 cerró con una marcha contra el ALCA.

²⁴ Comité Mexicano de la Campaña Continental Contra el ALCA. En <<http://www.noalca.org.mx>>.

²⁵ En <<http://www.cumbredelospueblos.org>>.