

Los Estados Unidos, el ALCA, y los parámetros de gobierno global

Dorval Brunelle*

Los Estados Unidos, el ALCA, y los parámetros de gobierno global¹

La decisión de convocar la primera cumbre de los jefes de estado y gobierno de las Américas en Miami en Diciembre de 1994 puede ser localizada en un triple origen. El origen distante se remonta a la Doctrina Monroe en 1823, y más específicamente, a la convocatoria de la primera Conferencia Internacional de las Américas ocurrida en Washington en Octubre de 1889², la cual eventualmente llevó a la creación de la Organización de Estados Americanos (OEA) en 1948, y subsecuentemente a las reuniones y juntas bajo el patrocinio de la OEA, así como bajo otras organizaciones regionales a través de los años.

Un origen más reciente es la Empresa de la Iniciativa para las Américas, anunciada por

el Presidente George Bush el 27 de Junio en 1990, cuyo propósito fue:

“crear incentivos para reforzar el creciente reconocimiento de América Latina de que las reformas de libre mercado son la llave para el crecimiento sostenido y la estabilidad política. Los tres pilares de nuestra nueva iniciativa son comercio, inversión, y deuda. Para expandir el comercio, yo propongo que empecemos un proceso de crear un zona hemisférica de libre comercio; para incrementar la inversión, que adoptemos medidas para crear un nuevo flujo de capital dentro de la región; y para fomentar la disminución de la carga de la deuda, un nuevo enfoque a la deuda de la región con importantes beneficios para nuestro medio ambiente”³

*Profesor del Departamento de Sociología y Director del Observatorio de las Américas de la UQAM.

¹ La versión original de este artículo fue publicado en inglés en : P. Vizentini y M. Wiesebron, dir., *Free Trade for the Americas?*, Zed Books, Londres y Nueva York, 2004.

² Un primer recuento de estos y los eventos subsecuentes pueden encontrarse en : Orestes Ferrara, *Las Américas y la Europa. El panamericanismo y la opinión europea*. París, Les Œuvres représentatives, 1930. Ferrara fue Embajador cubano ante EEUU y delegado en la SDN.

³ El texto de la prensa puede encontrarse en www.bushlibrary.tamu.edu/papers/1990, Posteriormente relata: “La exitosa culminación de la Ronda de Uruguay recuerda el camino más efectivo de promover un crecimiento comercial de largo plazo en América Latina y la creciente integración de las naciones Latinas dentro del sistema comercial global”

Esta iniciativa es interesante, viniendo tanto antes de la finalización de lo que entonces se creyó serían los meses finales de la Ronda de Uruguay y de las pláticas de comercio mundial, y justo después del anuncio de la apertura de las negociaciones de liberalización comercial con México. Pero nada concreto emanó del proyecto de Bus, y ninguna negociación en miras a establecer una zona hemisférica de comercio se llevó a cabo en ese entonces.

Finalmente, el origen inmediato para la convocatoria de la Cumbre de Miami provino de un memorando promulgado por el Consejo de Seguridad Nacional (CSN), fechado el 29 de noviembre de 1993, y enviado por el Consejero de Seguridad Nacional, Anthony Lake, al Presidente Clinton. El objeto del memo es la “Propuesta de la Cumbre Hemisférica”, y cuyo propósito era: “El solicitar su aprobación para una reunión cumbre de los Jefes de Estado del Hemisferio Occidental en Mayo de 1994 en Washington para aprovechar de la victoria del TLCAN y generar un amplio consenso hemisférico detrás de nuestros objetivos políticos claves...”. El “trasfondo” del memo, desarrolla el argumento de la siguiente manera:

El momento está listo para una iniciativa histórica – dado el peso de la política del Buen Vecino y la Alianza por el Progreso- para establecer los temas de las relaciones inter Americanas para el resto de la década y más allá:

El TLCAN es la base para la expansión gradual del libre comercio hemisférico (...)
Instituciones Hemisféricas, incluyendo la OEA y el Banco Interamericano de Desarrollo y ahora las instituciones del TLCAN, pueden ser forjadas dentro de los mecanismos

vitales de la gobernabilidad hemisférica.

El concepto organizacional puede ser una “Comunidad de Democracias” hemisférica, integrada cada vez más por un intercambio económico y valores políticos compartido. Cual sea el slogan, su visión de un Hemisferio Occidental integrado puede ser el modelo para las relaciones internacionales en general y para las relaciones Norte – Sur específicamente. (...)⁴

Este fue el evento que eventualmente se llevó acabo en Miami en diciembre, pero ya que mucho de la lógica y propósitos del memo descansaban en el TLCAN como una “victoria”, como una “fundación” y como elemento de “gobernabilidad”, propongo explorar estas tres propiedades posteriormente. Al hacer esto, procederé en orden contrario, e iniciaré con la idea del TLCAN como “gobernabilidad”, antes de abordar la noción de “fundación”. De ahí, llegaré al punto final, y cuestionaré si el TLCAN es una victoria, ¿para quién y a qué costo?

Gobernabilidad bajo el TLCAN

Para entender cómo el ALCA podría instalarse como una “gobernabilidad hemisférica”, y qué tipo de gobernabilidad sería esta, uno debe empezar por entender la conexión entre libre comercio y gobernabilidad tal como existe en Norte América. Para realizar esta conexión de forma clara, revelaré algunas de las actividades del TLCAN el cuál es un tratado comercial muy original. El TLCAN abarca más temas que cualquier otro documento similar, es más ambicioso en sus metas y, mas que nada, innovador en cuanto a los dispositivos de los que es dotado para hacer

⁴ Consejo de Seguridad Nacional, Memorando para el Presidente, Noviembre 29, 1993. Desclasificado 3/8/96.

cumplir sus objetivos. El TLCAN establece la más amplia liberalización del comercio en bienes y productos, servicios e inversiones. También hace un llamado a la apertura de los mercados públicos y por la protección de propiedad intelectual. Pero sobre todo, la originalidad del TLCAN radica en dos aspectos innovadores: el primero se encuentra en el Capítulo 11 sobre inversión, y el segundo, en el Capítulo 20 sobre instituciones. Estos dos innovadores aspectos primeramente aparecen solamente remotamente relacionados, pero en un examen más cercano revelan una lógica subyacente que instala una nueva forma de gobernabilidad. Explicaré esto brevemente.

El Capítulo 11 establece mecanismos de resolución de disputa, no entre las Partes del acuerdo, como era costumbre en tales acuerdos, pero si entre una Parte y el inversionista de la otra Parte. En otras palabras, las estipulaciones del artículo 1115 extiende el recurso del mecanismo de resolución de disputas bajo el TLCAN a inversionistas privados y empresas⁵. Debido a que las estipulaciones del TLCAN deben aplicarse a todos los niveles de gobierno, federal, estatal, provincial o municipal, esta innovación le otorga a los inversionistas y empresas privadas una más útil y efectiva herramienta para eliminar cualquier medida regulatoria en cualquier tiempo hechas por estas autoridades públicas, medidas que, desde su punto de vista, merman el manejo de sus negocios y/o de sus intereses⁶. La idea detrás de este enfoque empieza cuando, una vez que el TLCAN es implementado, ninguna ley o regulación de cualquier gobierno o entidad pública, debe crear nuevos obstáculos a negocios y empresas comerciales.

En cuanto al capítulo 20, se instala una Comisión del TLCAN y un número de

⁵ Existe un precedente a esto, un tratado firmado entre Estados Unidos y Panamá, en 1982.

⁶ La literatura del Capítulo 11 del TLCAN es bastante abundante. Véase Rémi Bachand, « *Les poursuites intentées en vertu du chapitre 11 de l'ALENA : Quelles leçons en tirer?* »

grupos de trabajo con el mandato de extender la liberalización comercial a los sectores y campos excluidos de los procesos de negociación a la hora de la firma del mismo⁷.

“Como una evidencia de las oportunidades que el TLCAN ha promovido, y con base en la recomendación de nuestro sector privado, hemos acordado un paquete de cientos de líneas tarifarias que serán sujetas a la aceleración de la eliminación de tarifas, apertura de oportunidades a nuestros sectores privados y propiciando cerca de 1 billón de dólares en comercio intra TLCAN. Reconocemos que las modificaciones necesarias de nuestros calendarios arancelarios deben implementarse el 1º de agosto de 1998, a la par de completar los procedimientos domésticos legales en cada país. Reconocemos que la aceleración de las negociaciones tarifarias ha conllevado a un muy positivo proceso de consulta y comunicación entre los sectores privados en los países del TLCAN. Los gobiernos continuarán alentando las iniciativas industriales en esta área en el futuro.”⁸

De acuerdo con esta declaración, la Comisión del TLCAN esta básicamente ocupada de la reducción arancelaria con el

⁷ Hay una originalidad imprevista desde, en este orden, el TLCAN recurre a lo que se llama la « lista negativa » estipulada, como un opuesto a la tradicional « lista positiva » estipulada. La lista positiva enumera los instrumentos con los cuales la Partes han acordado debe ser cubiertos por los términos del acuerdo; la lista negativa instrumenta los excluidos. Mientras que la lista positiva estipulada es selectiva por definición, la lista negativa estipulada abarca todo, excepto en un determinado número de áreas.

⁸ La Declaración de la Junta puede encontrarse en el sitio web de la OEA (www.oas.org)

sector privado y, en este sentido, la impresión general es que las partes de estas negociaciones están tratando con cuestiones técnicas. Pero esta interpretación podría ser engañosa por dos razones: la primera, porque el TLCAN se trata tanto de barreras no arancelarias como de barreras arancelarias; la segunda, porque el mandato de la Comisión va más allá de estos objetivos y profundiza en el campo de la armonización y la implementación de las reglas y normas.

En este sentido, el TLCAN establece una “doble propuesta” a la implementación y armonización de las reglas y normas sobre el territorio Norte Americano. Esta “doble propuesta” complementa la tradicional “de arriba hacia abajo” con una nueva propuesta “de abajo hacia arriba”. El procedimiento tradicional de “arriba hacia abajo”, “involucra la elaboración de borradores de los tratados o modelos de leyes por los comités de expertos de cada uno de los países participantes”⁹. Este método ha sido utilizado desde mucho tiempo atrás en el Derecho Internacional, y una vez que las partes han acordado los términos del instrumento legal es su responsabilidad poner en práctica dentro de sus sistemas legales internos sus disposiciones. Sin embargo, los procedimientos de “abajo hacia arriba” son muy distintos: no tienen nada que ver con la negociación de tratados dentro de los ámbitos públicos, sino de la negociación de prácticas comerciales y el derecho, y para hacer esto este enfoque,

“requiere que las disparidades en las prácticas comerciales y en la aplicación de la ley sea clara y exhaustivamente identificada y posteriormente removida por la estandarización de la documentación, y/o por la armonización o unificación de

la ley y la práctica. Cada aspecto de cada negocio y práctica legal, no importa cuál sea, debe ser parte de la descripción de las disparidades. La razón para la “exhaustividad” es que en ocasiones un detalle sin importancia tal y como una transferencia de dinero de un banco de un país del TLCAN a otro por medio de un cheque, o una multa a un chofer de un camión, puede ser un serio obstáculo en la estandarización de la práctica o en la homogenización de las normas. Solamente cuando han sido identificados estos obstáculos, es posible determinar cuáles obstáculos pueden ser removidos por los acuerdos de una asociación comercial no oficial y cuáles requieren tratados gubernamentales, estatutos o regulaciones administrativas.

Hay dos importantes innovaciones aquí, una es explícita y la otra inferida. La primera concierne a la remoción de los obstáculos a través de “acuerdos de asociación comercial no oficiales” y la segunda, implícita en la metodología del enfoque dual, se presenta en el criterio usado para “determinar cuáles obstáculos” son removidos por medios no oficiales, en oposición a medios oficiales. Este es, en efecto, un punto muy político el cual, en lugar de ser canalizado por medio de los niveles políticos correspondientes, se abandona a la apreciación de agentes no oficiales y negociadores. En este sentido, la llamado metodología de “enfoque dual” no es lo suficiente equilibrada, y se le confía a agentes no oficiales la interpretación de lo que es político y lo que es técnico y, en el hecho, establece una nueva interfase entre las normas públicas y privadas. Mediante esta clase de lógica, se convierte en racionalmente económico el ejercitar al

⁹ Boris, Kozolchik, *TLCAN en la Grande y Pequeña Combinación de Cosas*, Centro Nacional de Leyes para el Libre Comercio Inter Americano. Mayo, 1994. (www.natlaw.com/pubs)

máximo el restringir el acudir a los medios oficiales para dar dirección a los asuntos de estandarización y armonización, con el resultado de que la metodología en cuestión es sujeta a convertirse en una importante herramienta para aminorar los puntos políticamente sensibles del campo de medio ambiente, derechos humanos e indígenas, etcétera.

Usaré el ejemplo del Comité de Medidas Relativas a Normalización, estipulado en el artículo 913 del TLCAN, para ilustrar este punto. Este Comité está capacitado para establecer otros cuatro subcomités: el Subcomité de Normas de Transporte Terrestre, el Subcomité de Normas de Telecomunicaciones, el Consejo de Normas Automotrices y el Subcomité de Etiquetado de Bienes Textiles y del Vestido. Adicionalmente debería establecer “otros subcomités o grupos de trabajo tal y como se considere apropiado para abordar cualquier punto”, incluidos los catorce siguientes:

- “(i) la identificación y nomenclatura de los bienes sujetos a las medidas relativas a normalización;
- (ii) las normas y los reglamentos técnicos sobre calidad e identificación;
- (iii) el empaquetado, etiquetado y presentación de información para los consumidores, incluidos idiomas, sistemas de medición, ingredientes, tamaños, terminologías, símbolos y otros asuntos relacionados;
- (iv) los programas para la aprobación de productos y para la vigilancia después de la venta;
- (v) los principios para la acreditación y reconocimiento de organismos, procedimientos y sistemas de evaluación de la conformidad;
- (vi) la elaboración y aplicación de un sistema uniforme para la

comunicación y clasificación de peligros de tipo químico;

(vii) programas para asegurar el cumplimiento de las disposiciones vigentes, incluidos la capacitación e inspección a cargo del personal responsable de la reglamentación, análisis y verificación de su cumplimiento;

(viii) la promoción y aplicación de buenas prácticas de laboratorio;

(ix) la promoción y aplicación de buenas prácticas de manufactura;

(x) los criterios para la evaluación de daños potenciales de ciertos bienes al medio ambiente;

(xi) las metodologías para la evaluación del riesgo;

(xii) los lineamientos para efectuar pruebas de sustancias químicas, incluidas las de tipo industrial y las de uso agrícola, farmacéutico y biológico;

(xiii) los métodos que faciliten la protección al consumidor, incluido lo relativo a reparaciones; y

(xiv) la extensión de la aplicación de este capítulo a otros servicios.”¹⁰

Esta lista es bastante extensa y confirma el argumento que deseo expresar en torno a la extensión y liberalidad de los poderes otorgados a estas entidades no oficiales. No estoy sugiriendo que cada punto en esta lista es políticamente sensible, lejos de ello; mejor dicho, algunos de estos puntos son lo suficientemente sensibles para que se deba prever algún tipo de debate político abierto. El problema es que nada en este sentido está provisto, e incluso la Comisión del TLCAN abandona una gran oportunidad de su propio

¹⁰ TLCAN. Capítulo 9. Artículo 913. Párrafo 5. Subpárrafo (b).

control administrativo, sobre todo en el proceso de otorgar facultades similares a sus propios subcomités.

Si tomamos la palabra “governabilidad” de manera general y genérica, para entender “la suma de distintas maneras individuales e institucionales, públicas y privadas, para manejar sus asuntos comunes”¹¹, tenemos un ejemplo del particular tipo de gobernabilidad establecida por el TLCAN. La particularidad de este tipo de gobernabilidad es la búsqueda de la integración económica dividida entre intereses públicos y privados en la exclusión de todos los demás. Contrario a lo que los analistas sostienen, quienes ven este Nuevo ejercicio de gobierno como un indicador del detrimento del estado, actores políticos se encuentran lejos de estar pasivos ya que juegan un papel muy conspicuo en estos protocolos y arreglos. Es precisamente esta actividad de parte de los actores políticos y gobiernos en cuanto al “bien común” que genera la idea de que el TLCAN establece una interfase original entre las esferas públicas y privadas, y de tal magnitud que cualquier acto de recurrir al TLCAN requiere adaptaciones constitucionales mayores por parte de dos de los tres países involucrados.

En la siguiente sección, mostraré cómo y por qué los mecanismos y los protocolos de las negociaciones de libre comercio bajo el TLCAN tienen consecuencias de tanto alcance.

El TLCAN como fundación

Sería un gran error interpretar como una mera metáfora la idea de que el “TLCAN establece la base para una gradual expansión del libre comercio hemisférico” (descrita en el memo anteriormente citado del Consejo de Seguridad Nacional) por dos razones: la primera, el TLCAN se ha convertido en un acuerdo modelo tanto para Canadá como

para México; la segunda porque el TLCAN ha tenido un impacto importante en las Constituciones mexicanas y canadienses, lo que, como resultado, las ha acercado en similitud con la constitución de Estados Unidos.

El TLCAN en verdad se ha convertido en un “acuerdo modelo”, pero no para los EU, ya que la Casa Blanca no obtuvo su Autoridad para la Promoción Comercial del Congreso antes de Agosto del 2002. Mientras tanto, la expansión del modelo del TLCAN no fue del todo el resultado de las negociaciones comerciales hemisféricas, sino el resultado de las negociaciones comerciales bilaterales concluidas por Canadá y México, cada una por su propio camino. En este sentido, el TLCAN es verdaderamente una base en la cuál los acuerdos subsiguientes han sido negociados, en el continente americano y en cualquier parte, así como el episodio reciente de la negociación del Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) que lo muestra de manera clara.

Segundo, el TLCAN es verdaderamente la fundación en el sentido legal o, aún mejor, *fundacional*, para los socios de Estados Unidos, en el sentido de que las provisiones e instituciones conducen al desplazamiento de las reglas y normas constitucionales existentes. En otras palabras, debido a sus repercusiones y efectos en los principios constitucionales prevalecientes, y en la maquinaria constitucional operante, el TLCAN llama ex ante o ex post a reformas constitucionales mayores. En el caso de Canadá, las enmiendas fueron hechas en el tiempo de repatriación en Mayo de 1982, tres años antes de la apertura de las negociaciones comerciales bilaterales en la administración de Reagan. En el caso mexicano, las reformas al artículo 27 de la Constitución fueron hechas el 27 de febrero de 1992, un año después de que las negociaciones comerciales con EU y Canadá comenzaran. En cada instancia, el espíritu de la enmienda fue el mismo: se demandaba una extensión más amplia del proceso de liberalización. En el caso canadiense, el

¹¹ Véase el reporte de la Comisión en Gobierno Global, *Nuestra vecindad global*, Oxford University Press. 1995. p. 2.

atrincheramiento de una Carta Canadiense de Derechos y Libertades en la Constitución sirvió inicialmente para restringir la supremacía parlamentaria y para disputar los derechos colectivos y, en particular, los llamados derechos lingüísticos de la mayoría francesa en la provincia de Québec; un punto aparentemente lejano al tema del libre comercio. Pero subsecuentemente, al final del otoño del mismo año, el gobierno federal estableció una Comisión Real para la Unión Económica y Prospectos para el Desarrollo de Canadá con el objetivo de estudiar y hacer recomendaciones de las consecuencias y efectos de la Carta de la unión económica del país. Esta es la comisión que recomendó la apertura de las negociaciones comerciales bilaterales con EU, como una solución final para la llamada “balcanización” del espacio económico canadiense, que es una dislocación atribuida a la excesiva intervención gubernamental. En el caso mexicano, la lógica detrás de la reforma del artículo 27 es bastante transparente: lo que estaba en juego era básicamente el asunto del libre acceso para la propiedad de la tierra para extranjeros y corporaciones, a expensas de los derechos indígenas colectivos a los cuales se garantizaba protección en la Constitución de 1917, como resultado de la luchas campesinas durante la Revolución de 1910.

TLCAN: ¿una victoria para quién?

Primero, como lo he mostrado, en la extensión del proceso de liberalización como nunca antes se había extendido, el TLCAN es una victoria para las fuerzas empeñadas en la liberalización en los tres países sobre las fuerzas empeñadas en proteger o escudar los derechos colectivos y el dominio público. Segundo, el TLCAN es la victoria de una interpretación de los bienes públicos sobre otra, en el sentido de que el establecimiento de un proceso de negociación de “abajo hacia arriba”, operando a través de los protocolos descritos anteriormente, ha tenido profundos efectos en las instituciones políticas de los otros dos socios involucrados, porque deben adaptar

sus propias instituciones a la de su contraparte; el modelo de EU. Tercero, el TLCAN es una victoria para EU sobre sus otros dos socios de Norteamérica, básicamente porque permite a los EU exportar sus valores económicos y políticos, su modelo de negociación entre sectores públicos y privados, y su propio protocolo para alcanzar estos propósitos.

En suma, el TLCAN no establece un “comunidad de democracias”, entendida como el encauzamiento de tres diferentes regímenes democráticos en Norteamérica, pero sí la difusión del modelo estadounidense de republicanismo a sus dos otros socios.

Del TLCAN al ALCA

Al mismo grado que el ALCA es una extensión del TLCAN al resto del hemisferio americano, todo lo aquí expuesto en cuanto a este es aplicable para el primero y en consecuencia tanto los asuntos de gobernabilidad como de fundación es aplicable a los socios del ALCA. Por lo tanto, ahora intentaré establecer las diferencias y similitudes entre ambos acuerdos. Afortunadamente, el primer borrador del ALCA, hecho publico el 3 de julio del 2001, unas semanas después de la tercera cumbre de las Américas en la ciudad de Québec en abril, hace esto posible. En la primera lectura el borrador parece ininteligible. Debajo de cada encabezado siguen las respectivas y no identificadas posiciones de cada uno de los equipos de trabajo (todo esto entre corchetes) y por tanto parecería prematuro llegar a cualquier tipo de conclusión así como del proceso de negociación en cada una y todas las instancias. Pero después de un segundo intento las cosas no parecen tan complicadas ya que emergen dos tipos de posiciones contrastantes desde las posiciones varias: un posicionamiento que favorece la liberalización al extremo, es decir una liberalización que cubre todos los temas y dominios, y otra que favorece una visión mas balanceada y que incorpora a veces

protecciones específicas para algunos sectores. No me meteré en los aspectos técnicos de estas negociaciones, ni trataré de adivinar quién defiende que. Mi argumento principal es que en su estado actual, el borrador recurre a una lista negativa y establece una Comisión del ALCA con poderes para seguir un enfoque de “abajo hacia arriba”, a pesar de que por el momento su alcance sea limitado. Más aún, ya que las negociaciones están lejos de concluidas, estoy conciente de que las cosas pueden evolucionar en una u otra dirección, sobre todo si la volátil situación política y económica en América Latina ha de deteriorarse más en los meses próximos.

Por el momento, la estrategia de negociar el ALCA a puertas cerradas ha servido bien a los gobiernos. En los años recientes más de 900 negociadores han trabajado en el ALCA. La naturaleza de puertas cerradas y de secretismo total de las discusiones significa que la gente común ni los representantes electos han sido informados de las negociaciones. Mas aún, los representantes empresariales han establecido un Foro Empresarial de las Américas (ABF por sus siglas en inglés), que ha alcanzado estatuto oficial. El rol de ABF es crucial ya que “muchas de las recomendaciones hechas por participantes en la cumbre ministerial de San José (Costa Rica) se reflejan en el mandato de los grupos de negociación del ALCA y en el plan de acción que surgió de la segunda Cumbre de las Américas” que se llevó a cabo en Santiago en 1998.

La presidenta del Consejo de los Canadienses, Maude Barlow, sintetizó la envergadura de las negociaciones del ALCA en estos términos:

(...) reportes de los mismos negociadores se han hecho del dominio público de forma inadvertida para ellos. Un reporte del Grupo Negociador de Servicios del 7 de octubre de 1999 se filtró recientemente; contiene planes detallados para

las provisiones en servicios del ALCA. La subdirectora para comercio de la Organización de Estados Americanos, Sherry M. Stephenson, preparó un escrito para una conferencia en marzo del 2000 sobre comercio en Dallas, Texas, en el que hizo un reporte sobre el mandato y el progreso de los nueve Grupos de Trabajo, sector por sector. Las páginas web del ALCA y los documentos del gobierno de Canadá contienen asimismo información importante. Al ponerles junto, estos reportes exponen un plan para crear el acuerdo comercial de mayor alcance que se haya negociado. La combinación de un acuerdo totalmente nuevo sobre servicios en el ALCA y las provisiones existentes (y quizás ampliadas) en inversiones del TLCAN representan una nueva amenaza para cada aspecto de la vida de los canadienses. Esta poderosa combinación otorgará a las corporaciones transnacionales del hemisferio nuevos e importantes derechos, incluso en las áreas supuestamente protegidas de salud, seguridad social, educación, servicios de protección medio ambiental, suministro de agua, cultura, protección de recursos naturales y todos los servicios gubernamentales, a nivel federal, provincial y municipal.

Conclusión

El ALCA no es para nada inevitable, y existen muchos obstáculos en su camino, entre ellos una creciente oposición social y política al proyecto en muchos países de América, notablemente en Brasil desde la elección del presidente Ignacio Lula da Silva en octubre del 2002. También existe una

oposición política de cierto pero en Venezuela y Ecuador. Sin embargo, existe una presión dentro de Estados Unidos y dentro de la Casa Blanca en particular a favor del ALCA que gana *momentum*, esencialmente por que a la presidencia le ha tomado tanto tiempo asegurar la Autorización para Promover el Comercio (TPA por sus siglas en inglés), y muchos sienten que Estados Unidos se está quedando atrás por que “(...) unos 250 acuerdos preferenciales existen en el mundo hoy en día. Estados Unidos es participe en solo tres de estos, muy detrás de los 31 que tiene la Unión Europea o los 10 que tiene México”.

A veces la lógica detrás del proyecto entero parece superficial, como cuando el ultra defensor del libre comercio Jagdish Bhagwati, dice que los Estados Unidos necesitan alcanzar al ALCA porque el enfoque bilateral actual para negociar la integración económica ha dejado a los socios del libre comercio del hemisferio con un “platón de espagueti” de acuerdos que ya debería de estar desenmarañados. Es cierto, “la proliferación actual de acuerdos bilaterales y regionales a veces hacen de la administración de importaciones y exportaciones algo tan complejo que pocas entidades, públicas o privadas, pueden manejarla efectivamente”.

Si esto fuera así, la utilidad del ALCA esta ganando un nuevo *momentum*, en esencia porque estos acuerdos son consensuales y porque promueven ajustes estructurales que son mucho más efectivos que los impuestos a través del FMI y el Banco Mundial. Es quizás prematuro el concluir que la llamada “doctrina Bush” de septiembre del 2002 está suplantando el “Consenso de Washington” que ha sido desde hace diez años, cuando menos, la base de las reformas económicas en América Latina. Pero parece claro que la Casa Blanca procede a un comercio abierto a través de toda América con una agresividad renovada.

Les opinions exprimées et les arguments avancés dans cette publication demeurent l'entière responsabilité de l'auteur-e et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Observatoire des Amériques ou des membres du Centre Études internationales et Mondialisation (CEIM).