



HAL
open science

De los intereses contradictorios del Área de Libre Comercio de las Américas

Claudio Jedlicki

► **To cite this version:**

Claudio Jedlicki. De los intereses contradictorios del Área de Libre Comercio de las Américas. Repensar a Teoria do Desenvolvimento num Contexto de Globalização, 2004, Rio de Janeiro, Francia. CD; 28 pgs. halshs-00260447

HAL Id: halshs-00260447

<https://shs.hal.science/halshs-00260447>

Submitted on 4 Mar 2008

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

De los intereses contradictorios del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

Claudio JEDLICKI¹
CNRS/CREDAL

Introducción

El ALCA, lanzada hace ya un decenio por iniciativa de los Estados Unidos (EEUU) debiera concluir las negociaciones entre los 34 países participantes a fines del corriente año, y empezar su puesta en marcha a partir del año próximo. Sin embargo, las ultimas rondas de negociaciones se han mostrado más difíciles que lo presupuestado; y hoy en día resulta muy factible sospechar que no se vayan a respetar los plazos que se habían establecidos. Más aún, hay incertidumbre sobre sí el contenido verdadero de un probable acuerdo corresponderá a lo que corrientemente se entiende por una zona de libre comercio.

Vamos a iniciar esta exposición, manifestando lo que desde nuestro punto de vista constituye el interés objetivo de EEUU, por una zona de libre comercio en general, y por el ALCA en particular. Luego, siguiendo en la misma lógica, trataremos de la atracción que puede ejercer en América latina este mismo objetivo. Después, examinaremos el contenido de las negociaciones del ALCA, para proceder entonces a identificar rápidamente el impacto que tendrían en los diferentes países de América Latina y del Caribe (ALC). Concluiremos con algunas reflexiones personales sobre la defensa bien entendida de los intereses de los países latino-americanos mas tocados por esta negociación: los países del Mercosur.

¹ El autor es investigador en el Centre de Recherche et de Documentation sur l'Amérique Latine (CREDAL), laboratorio perteneciente al Centre National de la Recherche Scientifique (CNRS), Francia. jedlicki@ivry.cnrs.fr

Agradece muy fraternalmente a su colega y amigo Enrique Aschieri, economista del Servicio Migraciones del Ministerio del Interior de Argentina, por su colaboración en la relectura de este texto y por haberlo hecho mas legible en la lengua de Cervantes.

I-El interés de Estados Unidos por el libre comercio

Darse como objetivo el libre comercio significa, *a priori*, desear exportar más, y, simultáneamente, importar más; contrariamente al proteccionismo, o aun más al mercantilismo, que privilegia la primera de estas dos posibilidades, intentando al mismo tiempo minimizar la segunda. Es en este contexto que nos parece que debe examinarse la propuesta de crear el ALCA. Esta iniciativa no es por lo demás aislada; se aproxima a otras lanzadas por los EEUU en otros foros internacionales desde hace varios años. La última, a nuestro conocimiento, si nos abstraemos de lo que han podido tener de tales las proposiciones que los EEUU han expuesto en la Ronda del Milenio en la Organización Mundial del Comercio (OMC), fue la lanzada por el entonces y actual Secretario de Comercio norteamericano, Robert Zoellick, en noviembre de 2002, y que pasó algo desapercibida. Efectivamente, proponía en ésta, eliminar a escala planetaria desde ahora hasta el 2015, la totalidad de los aranceles que afectan a los bienes manufactureros. De manera mas general, nos parece relativamente claro la voluntad reiterada y persistente de los EEUU, estos últimos años, por comprar y vender más aprovechando la apertura creciente y reciproca de las economías en lo que ha dado en llamarse un mundo globalizado. Pero, ¿qué significado tiene esto, cuando se es la primera potencia, no solo en términos geopolíticos y militares, pero, por encima de todo, económicos?

Responder a esta interrogante nos lleva a tomar en cuenta un cierto número de rasgos singulares que no necesariamente les son todos exclusivos:

- Se trata de un país desarrollado, probablemente hoy en día el más desarrollado del planeta. Su ascenso al estatuto de desarrollado remonta a muchas decenas de años atrás, cuando su PIB per capita empieza a despegarse nítidamente del de la mayoría de los otros países del mundo². No obstante, no se apropia inmediatamente de la cima; en efecto,

² Esto ocurre en la segunda mitad del siglo XIX cuando su parte en el PIB mundial pasa de 1,8% en 1820 a 8,9% en 1870, al mismo tiempo que su PIB per cápita se duplica, de 1 257 a 2 445, dólares de 1990[MADDISON A.(2001)]

cronológicamente, fue precedido por su potencia colonizadora, el Reino Unido, hasta fines del siglo XIX y comienzos del XX.

- Presentan diferenciales en salarios, a su favor, con casi todo el resto del mundo. Esto, indudablemente, proviene de su condición de ser parte de la cúspide del pelotón de países mas desarrollados del mundo.
- Son, desde hace más de medio siglo, emisores de la moneda internacional, ya que el dólar es no sólo es la moneda la mas usada en las transacciones internacionales, sino además también siempre es aceptado como moneda de pago. Esto les permite de situarse, en términos de intercambios comerciales, estructuralmente en déficit, aunque no sea necesariamente el caso con ALC. Su déficit comercial, puede, hasta un cierto punto, justificarse por la responsabilidad que les incumbe de alimentar en liquidez - dólares primarios- el resto del mundo, aún si otros medios permiten también cumplir con este objetivo: préstamos al exterior, inversiones extranjeras, etc.

Este conjunto de especificidades no son todas del mismo orden, sobre todo en cuanto al momento histórico en el que aparecen y en el que se afianzan³. La primera de estas especificidades se traduce por un hecho tan simple como lógico: es el de no haber mantenido siempre la misma doctrina con respecto al libre comercio. Cuando poco antes de mediados del siglo XIX, la Gran Bretaña se abre al libre intercambio - en 1846 abolición de las *corn laws* y en 1849 del *navigation act* - la mayor parte de los países europeos, algunos años después, van a imitarla. Es el caso de Francia en 1860, cuando Napoleón III suprime los aranceles, seguida muy luego, por la mayoría del resto del continente. Este seguimiento no será durable: en menos de dos decenios van a volver a aplicar medidas proteccionistas. Cabe destacar que los EEUU no siguieron esta vía de ida y vuelta. Al contrario, la victoria del Norte sobre el Sur en la Guerra de Secesión en 1860, viene a confirmar la fuerte convicción de la necesidad del mantenimiento del proteccionismo. Esto para permitir el desarrollo industrial del Norte del país, en oposición al libre cambismo del Sur

³ El orden en que las tratamos, no prejuzga en absoluto una jerarquía, en cuanto a la importancia de cada una tomada separadamente. Tampoco la extensión del tratamiento que responde más bien a la

fundamentalmente agrícola. Sin embargo, los industriales y las autoridades del Norte de EEUU, no desconocían los escritos de A. Smith, ya viejos de casi un siglo, ni mucho menos los de Ricardo, en particular su libro “Principios de Economía Política y Tributación” de 1817, donde muestra las ventajas que acarrea el libre intercambio para todos los participantes en el comercio internacional. No obstante, la demostración de las ganancias para todos, gracias a la especialización donde se es más competitivo o donde se es menos desavenido, según sea el caso, no parece haberlos convencido⁴. Es que el teorema de las ventajas comparativas que la sustenta, a pesar de ser impecable desde el punto de vista aritmético, deja lagunas importantes, por las restricciones de sus hipótesis, o todavía, por sus incidencias sobre otros terrenos diferentes al puramente económico.

Antes de examinar los límites de la propuesta de Ricardo, recordemos que cuando se trata de la economía de EEUU, nos estamos refiriendo a la de un país relativamente joven y de gran tamaño, tanto en lo que a su población se refiere como a su extensión geográfica. La cuestión de su juventud relativa, significa que en algún momento, cuando empieza a constituirse como nación, coexiste con países que están, por definición, más adelantados que él, como Inglaterra por ejemplo. El factor tamaño tiene importancia, en cuanto a considerar el potencial de desarrollo futuro de una actividad nueva, en particular, por su capacidad para beneficiarse con economías de escala, externas e internas. También, aumenta las chances de diversificación de la actividad productiva y poder así autoabastecerse.

Sin enlistar el conjunto de los alcances que se pueden hacer a la teoría de las ventajas comparativas, mencionemos los que nos parecen más pertinentes en el caso de EEUU. Considerando rendimientos constantes y las diferencias entre países irreductibles, la propuesta de Ricardo condenaba, en el plano teórico, a los países históricamente atrasados, a la imposibilidad de vencer el sesgo que los separa de

voluntad de ser más o menos exhaustivo, según lo que nos parece es el grado de aceptación que comúnmente se reserva a lo que aquí se avanza.

⁴ La demostración de Ricardo no sólo es impecable, pero venía al mismo a enterrar la de A. Smith, basada sobre las ventajas absolutas. Así cuando un país aventajaba a otro, en dos sectores (o dos productos), lo que por lo demás era el caso de Gran Bretaña con respecto del resto del mundo en aquella época, no podía haber intercambio, ya que el primero no tenía qué desechar para especializarse. Daba así una salida al problema que planteaba entonces Inglaterra que superaba en términos de productividad, tanto en el sector agrícola como en el sector industrial al resto de los países.

los más desarrollados. Ya F. List, en 1847, había avanzado sobre la cuestión de la necesidad de un proteccionismo pasajero para permitir que las empresas adquiriesen la madurez necesaria para ser competitivas. Llamaba a esta forma de protección “los derechos educadores”. Por otra parte, un país no puede sólo razonar en términos de ventajas económicas. La independencia o la autonomía de ciertos sectores considerados como estratégicos, la preservación de valores culturales, el equilibrio territorial (urbano / rural), son factores que pueden hacerse presentes antes que las consideraciones económicas de corto plazo. Todo estos factores entran, de alguna manera u otra, en la decisión de desarrollar una agricultura nacional.

Sólo, prácticamente un siglo mas tarde, después de la Segunda Guerra mundial, EEUU empezará a buscar acrecentar la apertura recíproca de las diferentes economías en el seno del GATT; creado entonces con este objetivo. Esta orientación se ha hecho aún más evidente desde hace un par de decenios en el marco de las negociaciones de la Ronda Uruguay. Paralelamente, estos últimos años, han firmado Tratados de Libre Comercio (TLC) con algunos países, en particular en el continente americano. No obstante, este movimiento de apertura comercial que protagonizan y que promueven, tiende a dejar de lado el sector agrícola. En efecto, los EEUU así como por lo demás la gran mayoría de los países desarrollados, contrariamente a Gran Bretaña, se industrializaron sin sacrificar su agricultura y mantienen hasta hoy en día esta situación, con un proteccionismo elevado en este sector, aplicando una sabia dosificación entre aranceles y subvenciones.

Esta trayectoria muestra claramente que no estuvieron dispuestos a renunciar a recurrir al proteccionismo, mientras no se sintiesen suficientemente competitivos en el sector industrial y de servicios. Simultáneamente, lo aplican en la agricultura, donde saben no serlo. Si desean hoy el libre comercio en los dos sectores antes mencionados, es por que se sienten suficientemente fuertes como para abandonar eventualmente algunas ramas en las cuales son menos competitivos. Esperan, paralelamente, desarrollar aquellas en las que su adelanto es indiscutible; y retirar así, efectivamente, las ganancias a través del intercambio, a las cuales hace alusión Ricardo. Procediendo así, disminuyen los riesgos de reestructurar sectores enteros

de la economía, que la adecuación a las ventajas comparativas acarrea para un país cualquiera que se lanza al libre comercio.

La segunda especificidad, la de la diferencia de salarios con la gran mayoría del resto del mundo, puede conducir a un intercambio desigual con esas regiones. La tesis del intercambio desigual [EMMANUEL, A., (1969)], puede resumirse así: el precio normal de una mercadería en el mercado internacional es el que permite que todos los factores que participan de cualquier parte del mundo para producirla sean remunerados al mismo nivel. Sin embargo, el salario, al igual que la renta o los impuestos indirectos, son factores cuya remuneración se establece de manera independiente o institucional, es decir, sin confrontación de la demanda y de la oferta en un mercado. En cambio, el capital contrariamente a los factores precedentes, es móvil internacionalmente y por consiguiente su remuneración, la tasa de ganancia, se encuentra sometida a la perecuación entre las diferentes naciones. Bajo estas condiciones, el intercambio desigual proviene de las diferencias en las remuneraciones a los factores cuyo precio se fija institucionales en los distintos países del mundo. En los intercambios comerciales entre los países que subvalúan estos últimos y los que los remuneran a su justo precio se opera una transferencia de valor en detrimento de los primeros, a favor de los segundos. Más generalmente, se postula que los países del Tercer Mundo son explotados por los países del mundo industrializado a través del comercio, ya que la diferencial de salarios entre las dos zonas es ampliamente superior a las eventuales diferencias de productividad⁵. Estas diferencias son menos frecuentes de lo que se cree comúnmente y sobre todo menos amplias que lo que se estiman. Generalmente, se

⁵ Evocamos la cuestión de los diferenciales de productividad, ya que a nuestro entender es la sola objeción que podría oponerse a la existencia de una transferencia de valor en estas circunstancias, de la Periferia hacia el Centro. Es evidente que si los diferenciales de productividad se corresponden con los de los salarios respectivos, estos últimos aparecen plenamente justificados y en esas condiciones no hay explotación. Por otra parte, obviamente no negamos la posibilidad de diferencias eventuales que se puedan constatar aquí o allá entre tasas de ganancias. En este caso de dos cosas una:

a) La atracción que este diferencial ejerce va a tender a anular paso a paso esta diferencia por las oscilaciones que va a provocar la abundancia del capital afluyente, donde es más remunerado y la rarefacción, por reflujo, donde lo es menos. Por esta razón, en tal caso, es más conveniente hablar de tendencia a la perecuación o a la dualización de las tasas de ganancia.

b) O, que ocurre más generalmente, las diferencias entre las tasas de ganancia o también de las tasas de interés, se explican por el nivel más o menos elevado del riesgo-país que representa el país receptor. En este último caso, no es por tanto la tasa de ganancia, o de interés, en sí, que explica la diferencia, pero sí la prima de riesgo que integra. Esta última es la que exigen los inversionistas o los prestamistas para efectuar la operación.

comparan las productividades respectivas a partir de los valores agregados por trabajador, olvidando, nada menos, que estas últimas, así calculadas, incorporan ya los diferenciales de salarios, que son exactamente los que se pretenden justificar. Dicho de otra manera, se procede a la demostración, utilizando como prueba, lo que constituye, justamente, el objeto de la demostración. En definitiva, la única comparación posible de productividades es la que se puede hacer entre las producciones de bienes idénticos y medida en términos físicos y no monetarios. Se agrega a esto otra dificultad. Las productividades son medidas aparentes⁶, y lo que se quiere probar es únicamente la diferencia eventual de productividad del trabajo. Las diferencias eventuales de productividad del factor capital, se consideran incorporadas al valor de este último, por consiguiente tomadas en cuenta en su remuneración.

De todas maneras, hoy en día, nos parece indiscutible que la productividad media de la mano de obra en los países industrializados es superior a la de los países en vías de desarrollo, así sólo fuera como consecuencia de la diferencia de nivel de formación y de calificación existente entre las dos zonas. Probablemente Emmanuel exagera, cuando atribuye el enriquecimiento de los países desarrollados, únicamente al imperialismo comercial; que hoy, con indudable amabilidad, se le llama globalización. Más de ciento cincuenta escritos han sido consagrados a la tesis del intercambio desigual; la mayoría para criticarla, comenzando por el prólogo y la postfase del director/editor de la colección que lo publicó, Charles Bettelheim⁷. El último en la lista, COHEN D. (2004), le consagra en su último libro sobre la mundialización, un capítulo casi entero⁸. Nuestra intención no es aquí discutirla,

⁶ Por aparente se alude al hecho que en la medición de la productividad toda mayor producción es atribuida únicamente al factor al que se está refiriendo el cálculo, trabajo o capital, cuando en realidad son ambos que simultáneamente participan de este incremento.

⁷ Se trata por lo demás del director de la tesis de doctorado de A. Emmanuel sobre esta misma problemática.

⁸ Después de reconocerle una gran intuición a A. Emmanuel, el autor, citando a Clark G. (1987), identifica el error que cometería el primero, al no considerar la baja productividad de la industria textil de la India con respecto de la inglesa. La prueba la constituye el que los obreros indios habrían rechazado de trabajar simultáneamente con cuatro telares como sus colegas ingleses. Concluye, que no es entonces la mayor combatividad de los trabajadores ingleses la que les permitió acceder a salarios más elevados, sino al contrario su docilidad, inversamente a la resistencia de los trabajadores indios, para aceptar un trabajo más intensivo. La mayor productividad inglesa justifica así el alza de los salarios.

En lo que nos concierne, tenemos aquí una razón suplementaria para justificar nuestra *approche* de la cuestión del intercambio desigual. Aún suponiendo que Clark este en lo cierto, esto no autoriza a negar el intercambio desigual. En efecto no estaría operando en el caso que se menciona, o al menos

menos aun medirla, pero si inducir la reflexión para detectar su eventual presencia en los intercambios actuales, entre los países desarrollados y los del Tercer Mundo. Dado que el intercambio desigual es vehiculizado por los bienes que se comercian, subvaluación de los unos y sobrevaluación de los otros, para aproximar su existencia e importancia, nos interrogaremos sobre la composición del comercio, entre Centro y Periferia. Una observación simplificada permite hacer las siguientes constataciones:

a) Sobre **los productos primarios**, y aunque no confundimos deterioro de los términos de intercambio e intercambio desigual⁹, varios estudios muestran una tendencia estructural a largo plazo al deterioro. Hubo en primer lugar, el famoso estudio de Prebisch, que concluía con una estimación del deterioro de los términos de intercambio del 60%, de los productos primarios respecto de los productos manufacturados, entre 1876 y 1938. Más recientemente, un estudio del secretariado de Naciones Unidas indica que la relación de precios de la canasta de los productos exportados por el Sur y de los que importa desde el Norte, pasó del índice 100 en 1980, al índice 48, en 1992 [TOUSSAINT E., (2003)]. Por fin, [BAIROCH P., (1997)], nos señala que los términos de intercambio de los países no exportadores de petróleo pasaron del índice 115 en 1950/54 a 73 en 1994/95. El conjunto de estos datos nos hace pensar que el intercambio de productos primarios contra productos manufacturados, posibilita una transferencia creciente de valor de los países exportadores de los primeros, hacia aquellos que exportan los segundos.

b) Sobre **los bienes de la primera revolución industrial**, aquellos que globalmente requieren una fabricación intensiva de mano de obra poco calificada, o todavía, por decirlo de otra manera, cuya producción ha sido, o continua siendo, objeto de deslocalización durante estos últimos decenios, del Centro hacia la Periferia, a saber: textil-confección, juguetes, calzado, montaje de aparatos electrónicos, etc. Nos parece que, fácilmente, puede sostenerse que una larga gama

de manera menos importante, ¿pero en otros productos, en otros países, en otros períodos?. Preferimos entonces, como se hace a continuación, interrogarnos por tipos de productos en el comercio que se practica hoy en día entre Centro y Periferia.

⁹ Un mejoramiento de los términos de intercambio puede perfectamente ser compatible con una situación de intercambio desigual, que efectivamente en esas condiciones disminuye, es decir, se hace menos desigual. Al contrario, una tendencia secular al deterioro, puede difícilmente hacer pensar en otra cosa que el intercambio se esté operando en una dirección creciente de desigualdad.

de entre ellos, es objeto de importantes exportaciones de los países de bajo salarios hacia los países ricos. Esto da lugar entonces, a una desigualdad en el intercambio, dada la subvaluación de los salarios que incorporan. Es el proceso mismo de deslocalización que nos permite afirmarlo. Sino, ¿cómo explicar que firmas originarias de los países del Centro, relocalicen cada tanto su producción hacia los países de salarios bajos para producir el mismo bien que hasta ahí fabricaban en su propio país, para seguir ofreciéndolo en el mismo mercado de siempre, si el diferencial de productividad borraría el de salarios? Si así fuera ¿cómo habría entonces un interés cualquiera por este tipo de operación? Todos saben que una deslocalización hace que las cosas sean más complejas - oposición de los sindicatos, eventualmente de las autoridades y de la opinión pública en el país de origen -. Sobretudo, conllevan algunos costos suplementarios tales como la prolongación del proceso de producción y los costos del transporte. Además, aumentan los riesgos - políticos, económicos, de plazos de entrega, de control de la producción - para los inversionistas. La verdad es que no hay prácticamente ningún diferencial en términos de productividad física, las condiciones de producción son en la Periferia casi las mismas que existían en el país de origen. La reexportación implica entonces, una transferencia de valor hacia el Centro.

c) Sobre aquellos **bienes más elaborados**, más refinados. Corresponden, más exactamente, a una parte significativa de los de consumo durable que se dirigen a los sectores de alto poder adquisitivo y por tanto exigente, así como también a una buena parte de los bienes de producción. En definitiva, se trata de los bienes en los que los países centrales tienen el casi monopolio de la producción y para los cuales la relación que se establece entre los países de altos salarios y los de bajas remuneraciones resulta unidireccional: los primeros son los únicos que están en condiciones de exportarlos. Estos bienes son fabricados por una mano de obra no necesariamente siempre de alto nivel de calificación, pero si empleando bienes de producción muy refinados, con un alto nivel de automatización y/o de robotización. En cambio, en las fases previas o anteriores a este tipo de actividades, especialmente, aunque no exclusivamente, en la producción de las máquinas, y aún más en la concepción de éstas, la proporción de trabajo calificado es en promedio muchísimo más elevada que en cualquier otro tipo de producción que pueda asumir la Periferia. Esta diferencia clara y neta en la utilización intensiva de trabajo altamente calificado, justifica salarios más

elevados como ya lo hemos dicho. Esto último no los exceptúa obligatoriamente de escapar a lo que hemos designado como intercambio desigual, pero, en todo caso, la desigualdad es proporcionalmente menos importante que en los casos anteriores¹⁰.

La tercera especificidad, y que hoy en el ámbito planetario los EEUU son los únicos en disponer, es la de emisores de la moneda internacional; dando lugar así a lo que puede asimilarse a una forma de señoraje. Esto es la capacidad de poder apropiarse de un valor real en relación con la emisión de moneda. En este caso, proviene del hecho de que como contraparte de una fracción de la moneda que ponen en circulación internacionalmente no estarán jamás obligado a colocar mercancías por un valor equivalente. La razón no es otra que una parte de los dólares en circulación son usados en transacciones internacionales que no los conciernen, entre terceros países, o al interior mismo de algunos países, como es el caso en América Latina, en que circulan paralelamente a la moneda nacional. Se agrega a esto, la tenencia de dólares en papel moneda en el resto del mundo, usados tanto en transacciones como en su función de reserva de valores. Sin embargo, en el caso de los dólares emitidos por el sistema bancario, en la medida que conllevan pago de intereses, el señoraje encuentra rápidamente sus límites. En efecto, se limita en cada período al crecimiento del monto total de los dólares detentados por los no residentes en EEUU, deducción hecha de los intereses pagados por los dólares acumulados anteriormente. No obstante la ganancia por este singular señoraje, lo más importante para los EEUU reside en el privilegio de poder usar su propia moneda, es decir el reconocimiento de su propia deuda, en las transacciones internacionales. Esto, les permite escapar en gran medida a los ajustes que todo otro país que debe procurarse la moneda de pago internacional, debe imponerse, o que le imponen, cuando sus cuentas se desequilibran. Esta invitación al déficit, ya que escapa a toda forma de sanción, los ha llevado a posicionarse en situación de déficit comercial crónico con respecto al resto del mundo. Lo cual, significa en último análisis, que por un monto equivalente a este

¹⁰ El valor de los bienes de producción en los cuales se incorpora el progreso técnico comporta los elevados salarios de la mano de obra calificada que esta detrás. El valor más importante de esos bienes de producción va a transmitirse normalmente al valor de las mercancías que permiten producir. No hay razón por lo tanto para repercutir una y otra vez salarios elevados por el uso de esos equipos en la fabricación de bienes de consumo que no requieren siempre un alto nivel de calificación. Proceder así sería imputar dos veces la misma cosa.

déficit viven a costa del resto del mundo, consumiendo mercancías que no producen. Este mundo que como mencionamos por amabilidad llama actualmente al imperialismo comercial globalización, tiene la gentileza adicional de ser obsequioso, apreciando que la especie de regalo descrita no es menor. En 2002, por ejemplo, para darnos una idea de su magnitud, se puede contrastar el monto del déficit comercial norteamericano, 418 mil millones de dólares, con el PIB de Brasil que para ese mismo año totalizo 448 mil millones de dólares. En 2003, el déficit siguió aumentando, en más del 15%, mientras el PIB brasileño se estancó. Este poder de acaparar bienes del resto del planeta no se limita a este sólo rubro. Les permite además comprar títulos de propiedad en el resto del mundo, es decir efectuar inversiones extranjeras directas y financieras. Son así, el primer país inversionista al extranjero, por el stock acumulado. Ciertamente, el resto del mundo se contenta, se felicita incluso, de su condición de acreedor neto de la primera potencia mundial, acumulando los bonos del Tesoro que esta emite a un ritmo cada vez más acelerado. No sólo no ve ningún inconveniente en esta situación, pero al contrario, si algún reproche tendría que dirigirse a los EEUU, este sería el de no comprarles aún más mercancías y activos.....

En definitiva EEUU goza, a partir de la segunda y de la tercera especificidad que hemos descrito, de dos privilegios fundamentales:

1- El de poderse apropiarse de una parte de la riqueza creada por otros países a través del comercio, gracias a la desigualdad en valor de las mercancías intercambiadas que integran diferenciales en salarios.

2- De practicar sistemáticamente un comercio desequilibrado, con una falta de equivalencia en los montos de lo intercambiado extremadamente importante, gracias a la condición de emisor de la moneda internacional.

Aparece así entonces, que más intercambio, lo que el libre comercio induce, se traduce por más mercancías a la disposición de EEUU, sin por lo tanto acarrear costos suplementarios. Entonces es legítimo preguntarse: Sí el comercio internacional les trae ventajas tan colosales ¿por qué no aún más comercio? ¿Hay algún límite?

Los EEUU son, como todo el mundo lo sabe, una economía capitalista liberal, donde el impulso fundamental de la actividad viene del mercado. Dentro de un sistema económico de este tipo, la dificultad no reside como en toda otra forma de organización económica en producir. El problema fundamental estriba en vender lo que se produce. Efectivamente, una manera tal de funcionar, si no estuviésemos acostumbrados, tendría que sorprendernos. Hasta en la Naturaleza las cosas funcionan de manera inversa, es decir, los impulsos vienen de arriba hacia abajo o, de atrás hacia adelante¹¹. Entonces, a pesar de que las mercancías que reciben en suplemento, les otorgan un nivel de vida, en promedio, francamente más holgado que al del resto de la humanidad, a medida que este excedente¹² aumenta, son, como todo sistema capitalista, susceptibles de exponerse a riesgos importantes: de una recesión general, o parcial si se limita a algunas ramas.

No obstante, de acuerdo a lo reseñado de la primera especificidad, se debe considerar que el alto nivel de desarrollo que conocen no les hacia temer la competencia de otros países en los sectores claves de su industria y de su sector servicio. En cambio, eso no excluye que otros sectores más tradicionales sí estén expuestos. De manera general, toda importación de una mercancía susceptible de ser fabricada localmente, constituye potencialmente un desplazamiento de actividad hacia el extranjero, con consecuencias sobre el nivel de empleo. Es así como lo que es una ventaja formidable en el caso de ellos, recibir sin mayores esfuerzos un suplemento de mercancías del extranjero, puede transformarse en una desventaja. Es una de las contradicciones del sistema. Sin embargo, los estudios que se han podido hacer para medir este impacto en la economía de EEUU, son contradictorios en cuanto a la importancia que le atribuyen. No es que algunos nieguen la pérdida de empleos potenciales que las importaciones provocan. Lo que sí rechazan es de responsabilizar al libre comercio, única o principalmente, por esto. Algunos consideran que un factor como el progreso técnico tiene una incidencia mucho mayor en la trama; al mismo tiempo que, justamente, permite mejorar la competitividad internacional. Sin embargo, en términos puramente económicos, nos

¹¹ Así por ejemplo, no es el tamaño del lago que determina el de los ríos que confluyen en él, pero si al revés, el de los últimos que definen el del primero.

parece que este es un falso debate en lo que se refiere a la economía estadounidense. Como lo señala muy justamente KRUGMAN P., (1998), es la Reserva Federal, mas comúnmente conocida como Fed, la que fijando la tasa de interés, arbitra, hoy en día, entre nivel de desempleo y tasa de inflación. No obstante, no se puede negar que el debate existe, pero tiende a ser mucho más de orden político que económico.

Los EEUU son una democracia representativa, con sindicatos obreros y lobbies patronales, poderosos en muchos casos. Uno de los signos distintivos del funcionamiento democrático es el de la proximidad de las elecciones nacionales, de parlamentarios, con renovaciones totales y parciales cada dos años, así como las presidenciales, cada cuatro años. Los gobernantes y los parlamentarios deben -en ese caso- estar a la escucha de los diferentes componentes de la opinión pública. Así, entonces, por mas ventajas que se deriven del comercio internacional, que contribuyen a su modo al mantenimiento de la paz social, hay que tomar en cuenta los temores que este puede generar en los sectores expuestos.

Arturo Valenzuela, ex consejero de Bill Clinton, decía en noviembre 2003, en un coloquio en São Paulo, que en el contexto de ahora, en que la actual administración ha perdido mas empleos industriales, 2,6 millones, que cualquier otra desde Hoover en 1929, la Casa Blanca no deseaba en el fondo, la firma del ALCA en los próximos meses. Recordaba además, la fuerte oposición de los sindicatos al CAFTA, el TLC con América Central. La campaña electoral por la conquista de la Casa Blanca en 2004 ha venido a confirmar que más que los temas de política internacional, particularmente álgidos, la cuestión del empleo esta al centro de las preocupaciones electorales. Más específicamente, la cuestión de las deslocalizaciones domina los debates. A todo esto, el Senado aprobó en marzo pasado una ley que prohíbe subcontratar al exterior, cualquier actividad que cuente con un financiamiento de fondos federales. Pero, sean cuales fueren los temores y las resistencias políticas, tal como se vieron en las discusiones del “*fast track*”, el “*dossier*” del libre comercio no cesa de avanzar desde hace un decenio y medio. Bush Sr. lanzó la “Iniciativa para las Americas”, Clinton la concretó con el proyecto

¹² Visto desde este ángulo, el déficit comercial es un excedente, un excedente en la oferta local, ya que permite ampliarla de este monto.

del ALCA y firmó el NAFTA y por fin Bush Jr., intenta concluir el ALCA, después de haber lanzado múltiples negociaciones de acuerdos de libre comercio en ALC en particular; algunas concluidas como es el caso con Chile.

II- La atracción por el libre comercio en América Latina

Las economías latinoamericanas, en tanto que economías capitalistas, por tener al mercado como motor de la actividad económica, conocen características similares a las que evocamos más arriba para la economía estadounidense. Sin embargo, el hecho de tratarse de economías subdesarrolladas les confiere algunas otras restricciones suplementarias. En primer lugar, y ésta la comparten, aunque con mayor grado, con prácticamente todas las otras naciones de la Tierra¹³, es la de procurarse la moneda internacional para paliar a las insuficiencias de la producción nacional. Es el sector exportador, que justamente permite en los países en desarrollo generar las divisas para financiar la compra de los bienes de producción, de las tecnologías avanzadas, y de los demás bienes de consumo corriente y durable que no son producidos, o producidos en cantidad insuficiente, localmente. Le corresponde este papel fundamental de transformación de bienes de un tipo en bienes de otro, y por eso, hasta un cierto punto, juega el rol estratégico que ocupa el sector de bienes de producción en las economías desarrolladas. En consecuencia, aunque estén conscientes del carácter poco remunerador de las exportaciones, de la tendencia secular al deterioro de los términos de intercambio, buscan exportar un máximo posible. Frecuentemente, la insuficiencia de los pagos generados por las exportaciones frente a las necesidades en términos de importaciones imperativas, los conduce a endeudarse. Ciertamente, estas últimas no son la única causa de las necesidades en divisas de las economías latinoamericanas. Otras dos son por caso, la de financiar las salidas, que aparentan más a fugas, de capitales o, las importaciones de productos de lujos, las cuales representan también una parte significativa del uso de divisas. Así, estas utilidades improductivas, por no decir anti-productivas, se encuentran a menudo en el origen del endeudamiento.

¹³ Por ejemplo los países de la Unión Europea, que realizan casi 2/3 de su comercio entre ellos, utilizan como moneda de pago el euro, que para doce de entre ellos es hoy su moneda nacional.

Las deudas, habitualmente a partir de un cierto nivel, entran en una espiral de endeudamiento perpetuo, un ciclo infernal, donde se requieren nuevos préstamos para asumir los servicios de la deuda de los precedentes. Mientras más se avanza en esta lógica, más incontrolable e importante se hace el monto de los reembolsos. La tasa de interés de los préstamos sube, como consecuencia del aumento de la prima de riesgo, que se va acrecentando con el monto total del endeudamiento del país. A partir de un cierto nivel, medido por indicadores de solvencia y/o de liquidez, (tales por ejemplo como los coeficientes endeudamiento / PIB o servicio de la deuda / exportaciones), el sistema financiero internacional empieza a exigir nuevas garantías para los próximos préstamos, a imponer políticas que favorecen la exportación y a exigir la inversión de la transferencia neta de recursos al exterior. Esto último significa, la obligación de generar un excedente de la balanza comercial. Se desemboca así, siempre en la misma cosa, la necesidad imperiosa de aumentar las exportaciones.

Se agrega a esto, otra razón, ésta más ideológica que impuesta por restricciones o imposiciones derivadas del funcionamiento real de las economías. Es facilitada por la teoría económica dominante, que desde A. Smith y D. Ricardo no ha cesado hasta hoy de elogiar el libre intercambio, exaltando las ventajas que obtienen todos los participantes, sin hacer reparo alguno en las limitaciones que comporta. Los que dirigen actualmente la gran mayoría de las economías latinoamericanas, han hecho sus estudios doctorales en EEUU o, a lo peor o a lo mejor, lo que viene a dar lo mismo en este caso, en las universidades de sus propios países, con un cuerpo profesoral formado en el gran país del Norte. Evidentemente, no es el caso de nuestro maestro, el Pr. Furtado, que justamente retiene como un hecho histórico mayor, el advenimiento de la Revolución Industrial y la División Internacional del Trabajo que induce¹⁴. Así fecha, a partir de ese instante, la génesis del subdesarrollo, en tanto que parte integrante de un proceso histórico más global. Este último, incluye por supuesto, el proceso de desarrollo que se produce en aquellos países que a su vuelta emulan con algunos decenios de atraso la Revolución Industrial inglesa. Se forma así un sistema con un Centro y una Periferia, en donde esta última depende en lo fundamental del primero. Más aún, se empieza a perfilar

¹⁴ Sería muy largo citar todos los libros y artículos que tratan de esta cuestión bajo la pluma del Pr. Furtado, entre otros, FURTADO C. (1966) (1970) .

desde entonces, un modelo de consumo en la Periferia, que reproduce para los sectores más pudientes de esta última, el del Centro. Esta forma de exclusión va a marcar profundamente el devenir de la Periferia. Así, mucho tiempo después, el proceso de industrialización que ésta conoce, estará fuertemente impregnado por esta situación, determinándole el marco al interior del cual podía desarrollarse. Hoy por hoy, en lo fundamental, sigue primando en la forma de inserción de ALC a la economía mundial. La composición de las importaciones en esta última atestiguan lo que se avanza. Corresponden, por lo demás, a la forma en que se distribuye el ingreso, que dicho sea de paso, se traduce hoy por más exclusión que en el periodo de la sustitución de importaciones.

El libre comercio, para las clases dirigentes hoy en día parece cada vez más como una evidencia similar a la que Inglaterra preconizara hace un siglo y medio. Sin embargo, ¿puede por lo tanto justificarse tan fácilmente en el caso de los países de ALC?

En términos de teoría pura, ricardianos, sí. Por definición, hay necesariamente un sector, donde si no somos los más competitivos, al menos, es aquel donde somos menos desaventajados. Baste con que nos especialicemos en este, sea cual fuere, y seremos a fin de cuentas después del intercambio internacional, ganadores, así como el país con el que intercambiamos.

Dos reparos:

- ALC y otros países subdesarrollados aceptaron esta División Internacional del Trabajo (DIT). La India, a fines del siglo XVIII, comienzos del XIX, cuando Inglaterra le impuso la especialización en los productos tropicales y la desprotección del sector textil, era aún una exportadora neta de productos textiles. Su caso se ha transformado en el anti-paradigma, por los resultados que dio¹⁵. América latina, más tarde, a pesar de no ser una colonia de la primera, obedeció al mismo principio, aunque con una industria mucho más incipiente. Sin grandes destrucciones como en el caso anterior, pero tampoco sin ningún resultado, y aún menos nada constructivo. ¿Qué sucedió en estos

¹⁵ Se puede leer entre otros sobre este punto BAIROCH P, [(1994)]

dos casos similares? Primero, está el aspecto destructor en India, lo que no deja de tener un significado. Además, como lo señala COHEN D., (1998), por mucho que todos los participantes en el comercio ganen, no es lo mismo exportar bienes cuya producción induce efectos de encadenamientos hacia atrás y adelante, y otros sin efectos de arrastre como es la producción de productos primarios. Frente a estas experiencias negativas, aparece la del resto de Europa (si se excluye el breve paréntesis de 1860/1880), que no sigue a Inglaterra, como la de EEUU que hacen otro tanto. Van a abandonar, y parcialmente, el proteccionismo mucho más tarde, cuando son ya países desarrollados maduros.

- El segundo, se refiere a lo que ya avanzábamos sobre la industria naciente planteado por F. List y de alguna manera retomado por lo que se ha llamado la nueva teoría del comercio internacional. Nada menos, que un ardiente partidario del libre comercio como Krugman, ha sido uno de los que ha puesto en el tapete esta problemática. Se trata de tomar en cuenta el rol de las economías de escala. Así se perciben que éstas últimas, pueden ser como las ventajas comparativas, y/o complementarias con éstas, explicativas de la especialización internacional en competencia imperfecta [KRUGMAN P., (1998)]. Sin entrar en discusiones complejas del modelo de equilibrio general, se puede simplemente entender el caso de una empresa nueva en un país en desarrollo. Luce razonable admitir que a medida que va aumentando su producción, al mismo tiempo que va controlando técnicamente cada vez más su proceso de producción, va ir disminuyendo sus costos medios de producción. La producción, al comienzo no competitiva con las importaciones, puede devenirlo algunos años más tarde, e incluso permitir hasta una eventual entrada en los mercados exteriores de la región. Así, una protección inicial y pasajera será indispensable para el suceso de un tal tipo de operación.

Queda aún una argumentación de peso en la defensa del modelo exportador, ésta más pragmática que teórica. Se basa en las enseñanzas que se quieren extraer de la experiencia de los países asiáticos, que han conocido, estos últimos dos o tres decenios, tasas de crecimiento económico muy elevadas gracias, según se afirma, a

las exportaciones. El modelo de crecimiento asiático consiste en un primer momento en sacar partido del bajo costo del trabajo para exportar hacia los países desarrollados productos ensamblados localmente, cuyos componentes han sido importados previamente. Este modelo se vuelve más complejo a medida que el país se industrializa, que el empleo industrial se desarrolla y que los salarios aumentan, así como el nivel de calificación técnica. Se pasa entonces a la fase de fabricación y de exportación con mayor valor agregado. Enseguida, se puede incluso pasar a la fase en que se deslocaliza el montaje en los países vecinos más atrasados. Sin embargo, cuando se hace el elogio de este paradigma, se omite, generalmente de manera voluntaria, dos factores que alejan esta experiencia de la trayectoria que siguen los países latinoamericanos: el rol importante que tuvo el Estado y las políticas públicas y aún más, en relación con nuestra problemática aquí, la sabia dosificación entre políticas arancelarias y subvenciones estatales, permitiéndoles así proteger y ayudar al despegue de nuevas actividades industriales. Además, el incremento muy fuerte de los factores de producción, aumento de la parte de la población activa y de la tasa de inversión, jugó también un rol fundamental. En realidad, los países asiáticos, los más industrializados, no se limitaron a apoyarse en una sola variable, la exportación. Por lo demás, ésta última, la estrategia exportadora misma, tuvo poco parentesco con el liberalismo económico en el cual suele insertarse el libre comercio, en tanto que es una de sus componentes esenciales. Algunos de esos países presentan hoy en día, índices de desarrollo que los acercan más a los países considerados como industrializados, que a los países del Tercer Mundo. Ciertamente, hay que admitirlo, este resultado desmiente una parte de lo que pensábamos en los años 1960 y 1970, pero aún así, no se puede así como así admitir que esta experiencia sea asemejada al paradigma puramente libre cambista que ofrece el ALCA.

III- El contenido del ALCA

Después de la Reunión de Miami de fines de 2003, sabemos que si tenemos un ALCA, se trataría más bien de un ALCA *light*, como por lo demás estaba ya acordado por los representantes de EEUU y Brasil que co-presiden esta última fase de las negociaciones. Los EEUU habían, de manera un poco imprudente, rechazado por anticipación este tipo de ALCA, haciendo aparecer así este acuerdo como una

victoria brasileña. El ALCA *light* consiste en dejar de lado los temas “que enojan” a los dos países líderes, es decir, prácticamente todo lo que no tenga que ver con mercancías de origen industrial. El tratamiento de esos otros temas fue relegado a las negociaciones en el seno de la OMC; en otras palabras, postergados sin fijar fecha. De manera más precisa, el acuerdo distingue dos niveles, uno con obligaciones y deberes para cada país; otro donde se deja la posibilidad a cada país de ir más rápido y más lejos, negociando desde ya sobre otros capítulos, como: acceso a mercado, propiedad intelectual, competencia, resolución de conflictos, subvenciones y anti-dumping, agricultura, inversiones, servicios y compras estatales. Esto significa que en este segundo nivel se podrá negociar tanto multilateralmente, como bilateralmente. Lo que en el compromiso no aflora públicamente, pero admite implícitamente, es el rechazo a negociar por parte de EEUU, la cuestión de la agricultura y del anti-dumping, y por parte de Brasil los capítulos de inversión, propiedad intelectual, compras públicas y servicios. Todos temas particularmente sensibles para cada uno, donde las posiciones respectivas se encuentran aún muy alejadas, no dejando razonablemente presagiar posibilidades de compromiso. En definitiva la solución que se encontró es la de un ALCA a la carta, donde cada uno escoge en el menú, lo que desea negociar.

Si la descripción que hicimos del pro libre comercio de EEUU ha podido parecer caricaturesca, el análisis de su posicionamiento en las negociaciones del ALCA, tiene que confortarnos de su justeza. Sino, ¿cómo puede interpretarse una zona de libre comercio de donde se excluyen los productos agrícolas? O todavía ¿cómo se puede dejar la posibilidad de gravar con impuestos, cualquier producto, porque unilateralmente se ha decidido que representa una forma de dumping? Es, justamente, lo que intentábamos mostrar.

Sobre la agricultura, la productividad en valor de EEUU, es inferior a la de los grandes productores de cereales, especialmente los países del Grupo de Cairns. Es la razón por la cual el gobierno subvenciona a los agricultores. Gracias a estos subsidios, están en condición de desplazar eventuales importaciones, así como de poder exportar al mercado internacional los excedentes de producción, contribuyendo de esta manera a hacer bajar los precios mundiales. La defensa del sector agrícola reviste un carácter doble: defensa del empleo y satisfacción de

lobbies de granjeros, pero también, cuestión frecuentemente olvidada, un conjunto de razones extra-económicas. Dentro del ALCA, este es el principal escollo en las negociaciones con los países del Mercosur, para los cuales el fin de las subvenciones agrícolas constituye la más importante y más vieja reivindicación. Concesiones de EEUU en este dominio, acarrearían recíprocamente otras del Mercosur, en otro terreno.

Aparece claramente entonces, que se exige el libre comercio para las mercancías de origen industrial y para los servicios, donde globalmente se es más productivo, y se lo rechaza para el resto. Ciertamente, hay una larga serie de productos manufacturados donde EEUU son poco, o no competitivos del todo. Se trata, en particular, de aquellos bienes que habíamos denominado como los de la primera revolución industrial. Estos últimos, en general de baja gama, pero no obligatoriamente, cuya fabricación exige una utilización intensiva de mano de obra, son ya desde hace tiempo, objeto de importaciones, o se encuentran en la lista de las próximas deslocalizaciones. Es el sector expuesto, que despide mano de obra y que cierra fábricas. En cambio, es el sector protegido de la competencia extranjera que permite absorber en parte este excedente de mano de obra, generado por pérdida de competitividad del sector expuesto. Si el sector protegido, el de los bienes no transables, puede compensar en parte el desempleo que genera el anterior, es porque la demanda, por servicios en particular, crece en este contexto de apertura de la economía. Al aumento de ingresos que provoca la expansión del sector exportador se asocia la disminución del precio relativo de algunos servicios, generado por la caída de los salarios en la producción de estos últimos. Se trata de un sector donde los sindicatos no existen, o son raros, donde también las empresas existen en gran número y son por lo tanto atomizadas, donde por fin, la oferta de trabajo es importante. Este conjunto de características permite que las leyes del mercado operen de lleno, contrariamente a otras actividades, donde los salarios se fijan de manera más institucional que por ajustes de oferta y demanda. Esta mano de obra que trabaja en el sector de los no transables, debe contentarse con salarios inferiores a la media nacional. Por lo general, es la que consume mayoritariamente los productos importados provenientes de los países de salario bajos. Las importaciones van de esta manera a contribuir a la reproducción de la fuerza de trabajo a un costo menor[GIRAUD, P.N., (1996)].

El ALCA, en las pretensiones de EEUU, no debe limitarse solo al comercio, incluye capítulos sobre la inversión extranjera y sobre la propiedad intelectual, donde los estadounidenses reclaman protecciones para los propietarios, con exigencias mayores a las que usualmente se practican hoy en día en el mundo. Estas garantías, bien que recíprocas, están destinadas a favorecer sobre todo al país que en el mundo es el primer emisor, tanto de inversiones como de patentes. Dentro del marco del continente americano su supremacía en estos dos rubros es abismal. De nuevo, se trata entonces, en el marco del ALCA, de cláusulas destinadas a resguardar muy mayoritariamente el interés objetivo de las firmas de EEUU, aunque en el ámbito de los textos de los tratados, este privilegio sea extensible a toda empresa, cual sea su nacionalidad, evidentemente.

En lo que respecta al anti-dumping, lo que la posición americana esconde, es la voluntad de disponer de un instrumento que les permita regular el libre comercio. Si por aventura la situación económica se deteriorara, con las consecuencias políticas que habitualmente eso acarrea, quieren guardarse la posibilidad de recurrir al impuesto, para enfrentar la amenaza.

Con respecto a ALC, cabe recordar sin embargo, que los EEUU no disponen en este caso del arma monetaria, en tanto que instrumento proteccionista. En cualquier país, la devaluación de la moneda nacional permite mejorar la competitividad a corto plazo. En el caso del dólar, respecto a su paridad con las monedas latino-americanas, la manipulación de la tasa de cambio no es eficaz, dado que la mayoría de las monedas se encuentran ancladas de una manera u otra al primero. Oscilan por lo tanto paralelamente, salvo, lo que ocurre más frecuentemente, cuando son ellas mismas las que están en cuestión.

Nos parece que podemos entender mejor la apuesta estadounidense por el libre comercio. No solo parten ganadores, por todas las razones que hemos descrito, derivadas de sus privilegios específicos, sino además las pérdidas en que podrían incurrir son o bien evitadas como en la agricultura, o bien controlables a través de los mecanismos de anti-dumping, o incluso las medidas de salvaguardia que todos los TLC incluyen.

IV- El impacto del ALCA en los diferentes países de América Latina¹⁶

Para los pequeños países de América Central y del Caribe, el ALCA no parece venir a revolucionar gran cosa. Aparece más bien como la confirmación del rol que ya cumplen esos países en relación con EEUU. Además de los productos primarios que tradicionalmente exportan, actividades aseguradas a menudo por capitales venidos desde el Norte, el ALCA vendría a confirmar el rol de taller industrial de los EEUU en que se han venido transformando, en parte en desmedro de la maquila mejicana. Podrán tal vez continuar la atracción que ya ejercen en condiciones aún más favorable. Sin embargo, los TLC entre las dos sub-regiones y EEUU podrán cumplir igualmente este rol.

En el caso de Méjico, que se asemeja al de Chile, ya que tienen en común tener actualmente cada uno un TLC con Canadá y EEUU, la relación directa con este último tampoco viene a sufrir variaciones importantes. Por lo demás, ninguno de esos dos países ha manifestado un interés desmedido por la negociación. Lo que sí puede cambiar para ellos es la relación con el resto de ALC con la que pasarían a estar en libre comercio. En el caso de Chile, que ya tiene acuerdos bilaterales con casi todos, vendría a ser marginal en términos comerciales. En cambio, sería un poco más importante para Méjico, que sin embargo tiene acuerdos con algunos, en particular con Brasil y Chile. Donde podría ser más interesante es por los demás capítulos que comporta el ALCA y que los acuerdos bilaterales no consideran. Por ejemplo, la cuestión del tratamiento de la inversión extranjera para un país como Chile, que ha empezado a invertir con creces en los países vecinos puede revelarse interesante. No obstante, cabe preguntarse si en definitiva Chile y México y mucho más este último, aunque no pueden dejarlo aparecer, no temen más bien la generalización del libre comercio con América del Norte al conjunto de la ALC, más aun en la hipótesis de un ALCA *hard*. En efecto, con la generalización del libre

¹⁶ No se pretende aquí hacer un análisis fino de lo que serían las ganancias y pérdidas de cada país dentro del ALCA, no está a nuestro alcance y sobrepasa de lejos el objetivo modesto de esta contribución. Permítasenos no obstante lo que precede, de identificar *a priori*, lo que grosso modo quedaría igual o al contrario, cambiaría en este nuevo escenario.

comercio en ALC, entrarían en competencia con los demás países que no tienen TLC con el Norte del continente.

En lo que se refiere a los países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), a la excepción de Venezuela, lo cierto es que se benefician hoy en día de un derecho preferencial para entrar en el mercado de EEUU como contrapartida de lucha contra la droga en el cuadro del acuerdo de promoción comercial andino y de erradicación de la droga, más conocido como ATPDEA. El ALCA no les ofrece prácticamente gran cosa suplementaria, si no es la permanencia del acceso al mercado de EEUU., con un acuerdo durable, lo que no es el caso del actual. Sin embargo los obliga a la reciprocidad con América del Norte, cosa que el ATPDEA no contempla. Además, como se señaló en el caso precedente, se verán confrontados a una competencia ampliada en ese gran mercado. De todas maneras los cuatro países beneficiarios del ATPDEA deben iniciar con EEUU, próximamente, en este 2004, negociaciones, separadamente, en contradicción abierta con lo que es una política comercial común, objetivo afichado en un proceso de integración como la CAN. Éstas debieran desembocar en TLC bilaterales entre cada uno y los EEUU. Venezuela, como se sabe, es reacio a todo acuerdo con los EEUU y EEUU igual.

En fin, nos queda el Mercosur, en particular Brasil y Argentina, nada menos que los 2/3 del ALCA, sin tomar en cuenta los tres países del TLCAN. Son los menos ligados a EEUU por cualquier tipo de acuerdo en la materia, presente o futuro, en negociación o concluido, distinto del ALCA. Esta constatación nos conduce a interrogarnos, cierto, exagerando, pero no demasiado, si no es por englobarlos, en particular a Brasil, en un acuerdo con los EEUU, que el ALCA ha sido propuesto. No es por casualidad que varios comentaristas han afirmado, aún si el gobierno de EEUU ha desmentido, que sin Brasil no hay ALCA. Otra casualidad, la Iniciativa por las Américas, partió justo cuando se firma el tratado de Asunción y el ALCA, cuatro años más tarde cuando realmente nace el Mercosur.

El Mercosur en su conjunto, Brasil tomado individualmente, un poco menos en el caso de Argentina, disponen de un mercado suficientemente grande, como para

justificar una industria con un número de ramas bastante diversificadas¹⁷. Dado, el carácter relativamente reciente de la industria existente, de otras que se justificarían, pero que hasta aquí no han despegado, del atraso tecnológico nacional, se requiere un cierto nivel de protección, así como de políticas públicas para impulsar y completar el proceso de industrialización. Sólo así podrán enfrentar la competencia internacional. La protección estatal no debe limitarse a los aranceles; debe extenderse a políticas públicas que contribuyan al desarrollo tecnológico nacional, a la formación profesional y al financiamiento de la infraestructura, en condiciones extra-mercado. En otras palabras, estos países necesitan políticas públicas activas, incompatibles con un acuerdo de libre comercio como el ALCA, si quieren ser otra cosa que el taller de montaje de productos industriales destinados al mercado de Norteamérica.

V- Algunas reflexiones finales

Nos parece que el Mercosur, ya que hemos visto que en definitiva es bien de este que se trata sobretodo en el ALCA, comete, a nuestro parecer, un error en centralizar las negociaciones en la cuestión agrícola¹⁸. Frente a un Norte, que agitando la bandera del libre comercio desea imponer fronteras fáciles de traspasar para sus bienes, servicios y capitales, hay que admitir que es “de buena lid”. ¿Porque el libre comercio se detendría allí donde los EEUU dejan de ser competitivos? ¿Cómo reclamarse teóricamente del principio de ventajas comparativas e ignorarlas cuando se encuentran en el sur del continente? De alguna manera los EEUU dicen a los países de ALC: “Hagan los que les decimos, pero sobretodo no lo que hacemos”.

La agricultura es un sector especial, su mantenimiento en los países del Norte desarrollado, como por lo demás en cualquier parte del mundo, obedece a razones que como ya se dijo, no son solo económicas, pero también extra-económicas. No

¹⁷ Podría ser también el caso de la CAN tomada en su conjunto, lo que supondría un perfecto funcionamiento del pacto de integración, lo que está lejos de ser el caso, entre otras circunstancias, por obra de los EEUU mismo. Ya mencionamos como se oponen a negociar con ésta en tanto que bloque. Si fuese una cuestión de principio, la de negociar país por país ¿por qué no lo han intentado con los países integrantes de la U.E.? La relación de dominación aparece claramente.

¹⁸ Lo que se avanza aquí vale también para otras negociaciones como, por ejemplo, las que se llevan con la Unión Europea.

se trata sólo de una cuestión de intereses imposibles de no atender o de lobbies, incumbe también al aseguramiento de la autonomía alimenticia, al equilibrio entre el espacio urbano y el rural, de defensa de la tradición histórica y cultural nacional, de la adaptación de los productos a las preferencias locales, etc¹⁹. No son solo los EEUU que reclaman un estatuto particular para este sector, también lo hacen como es público y muy notorio la Unión Europea y el Japón. Pero, la lista no se detiene allí, de alguna manera, prácticamente todos los países del mundo defienden su sector agrícola. Chile, campeón del mundo del libre comercio²⁰, en su acuerdo de asociación con Mercosur, pidió disposiciones especiales para este sector, sobretodo en términos de plazos. El TLC, entre la CAN y Mercosur, recién firmado, demoró mucho más de lo esperado en prosperar, a causa del capítulo agrícola. Entonces, reclamar el fin de los excedentes que precipitan hacia la baja los precios internacionales, nos parece una reivindicación totalmente justa que no solo debe ser pedida, pero mantenida sin transacción. Al contrario, pedir el fin completo de las subvenciones y la apertura total de los mercados, no solo nos parece irrealista, sino también, hasta cierto punto, no legítimo. No es porque la ola neo-liberal terminó con las políticas voluntaristas nacionales en ALC que hay que exigir del Norte que haga otro tanto. Es exactamente el inverso lo que preconizamos. ¿De qué se trata?

Los países de ALC que tienen potencialidades en desarrollo industrial y en el sector de servicios, como es el caso de los países del Mercosur, debieran adoptar las políticas económicas que este imperativo exige. No es el lugar, ni soy tampoco el más calificado, para desarrollar aquí como esto debe ser llevado adelante. Presumo, sin embargo, que se trataría de un conjunto de medidas bien dosificadas, incluyendo necesariamente disposiciones que están, por decir lo menos, en abierta contradicción con el libre comercio, tales como subvenciones, derechos protectores transitorios o dichos “educadores” - aranceles, cuotas -, preferencia nacional, etc. Incluso, cabe preguntarse sí hasta en el sector agrícola no convendrían estas políticas para desarrollar más los cultivos de plantas comestibles y disminuir los de

¹⁹ El maestro C. Furtado reponde en una entrevista a la revista Brecha 25/06/1999, contestando a una pregunta sobre el acercamiento entre la U.E. y Mercosur “Los franceses no aceptan el fin de los subsidios y la libre competencia, que liquidaría su agricultura, porque saben que eso significaría renunciar a su identidad. Francia tiene una larga historia de defensa de su identidad y es difícil imaginarla convertida en simple complemento de una economía internacional.”

exportación, reformar y asegurar cuando es necesario la propiedad agrícola y los micro financiamientos a los campesinos pobres. Estos últimos como se sabe, son los más pobres entre los pobres de ALC, los que sufren con sus familias de hambre, para no mencionar los que están sometidos a relaciones de trabajo más próximas al esclavismo que del sistema capitalista.

En materia de inversión extranjera y de propiedad intelectual, es cierto que hay que ofrecer garantías a las empresas multinacionales. Es un requisito previo, si se desea poder atraer el capital extranjero para que contribuya al desarrollo económico cuando el capital nacional no cumple, o no puede desempeñar ese rol por sus propias insuficiencias. Sin embargo, hay que ser vigilantes respecto de las nuevas garantías exigidas en el contexto del ALCA, que convergen con lo que se pedía en el Acuerdo Mundial de Inversiones, AMI. Recordemos que fueron algunos países desarrollados, inversionistas netos al extranjero, que lo rechazaron, por el carácter exagerado y atentatorio a la soberanía nacional de sus proposiciones. Estas nuevas medidas tienden a limitar el margen de maniobra de los Estados nacionales en materia de políticas públicas, fiscales, medio-ambientales, culturales, etc. Existentes en el TLCAN, han dado lugar a demandas totalmente injustificadas y abusivas, caso de Metalcad, por ejemplo. Pero en este terreno como en otros, hay que disponer de un mínimo de autonomía para aceptar las inversiones que se estiman necesarias para el desarrollo y rechazar aquellas que no lo son. En materia de propiedad intelectual, se trata por ejemplo, de la posibilidad de reproducir invenciones, en particular en el dominio de la salud. En dos palabras, como diría el Pr. Furtado, no alienar su soberanía.

La cuestión de la resolución de controversias es otro punto particularmente delicado, donde debe velarse para que los mecanismos previstos respeten realmente los equilibrios entre las partes en conflicto, independientemente del peso respectivo de cada uno de los contendientes.

En síntesis, lo que pedimos es un derecho de reciprocidad, o si se quiere un derecho de compensación. Las razones que llevan al Norte, en este caso preciso a

²⁰ Permítase al autor, que posee también la nacionalidad chilena, ironizar al respecto. Un artículo que consagramos al rechazo de este país para devenir socio a parte entera en el Merosur, se titulaba "Los chilenos, ¿los ingleses del Mercosur?" .

EEUU, a desconocer las ventajas comparativas en materia de agricultura, deben inspirar al Sur para pedir lo mismo. Justamente donde estas últimas les son por el momento desfavorables, en el dominio industrial y del sector servicios. Se concede al Norte su derecho de darse una agricultura nacional, en contradicción abierta con la división del trabajo ricardiana que sustenta la doctrina del libre comercio, se pide entonces legítimamente, en sentido inverso, poder hacer otro tanto, en lo industrial y en el terciario. Evidentemente, no puede pretenderse cubrir la totalidad del espectro de bienes y de servicios que estos sectores son susceptibles de producir. Sería absurdo económicamente. No se puede tampoco, bajo el pretexto de la paternidad del libre comercio que se le reconoce, enterrar a Ricardo totalmente. Se trata solo de recordar el alcance limitado de sus conclusiones. Tomar en cuenta por lo tanto la cuestión del tiempo histórico en relación con los rendimientos crecientes, puede otorgar ventajas comparativas mañana, donde hoy no las hay. Escoger, entonces, al interior de estos sectores las ramas y los nichos donde se puede esperar ser más competitivos una vez que estas actividades han tenido el tiempo de madurar. Si se trata de una forma de proteccionismo, no se asemeja al de antaño, porque es selectivo, pasajero, no agresivo y a niveles razonables.

Por ultimo, darse también actividades, que aunque no competitivas, son indispensables para los equilibrios sociales, territoriales y ecológicos, así como otras, que dan un margen suficiente de autonomía, para no exponerse a una vulnerabilidad exagerada. La cuestión no se resume a libre comercio o proteccionismo y/o autarquía, pero sí a una inserción internacional controlada. Sin embargo, hay que estar consciente que la mundialización es portadora de exclusión, no todos al interior de nuestros países están implicados directamente en ella. De allí deriva, una obligación de solidaridad con aquellos sectores marginados, en el marco de un proyecto nacional dentro de cada país, ya que ésta no vendrá jamás del exterior, aún menos de EEUU. Para esto se requiere disponer de un grado suficiente de soberanía que la globalización restringe bastante, pero que el ALCA en su forma actual, no parece dejar. Como de la primera no podemos totalmente excluirnos, preferimos concluir con el Pr. Furtado, no al ALCA, que abandona necesariamente al mercado la prioridad de nuestro desarrollo²¹.

²¹ Entrevista con el periódico, Brasil de Fato, N° 0, publicación que circulara en el Foro Social Mundial de Porto Alegre, en 2003.

BIBLIOGRAFIA

BAIROCH P. (1994) : *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*. La Découverte. Paris

(1997): *Victoires et déboires. Histoire Economique et Sociale du monde du XVI siècle à nos jours*".Gallimard. Paris

CLARK G. (1987) : "Why isn't the whole world developed ? Lessons from the cotton mills". *Journal of Economic History*

COHEN D. (1998) : *Richesse du monde et pauvreté des nations*. Flammarion. Paris

COHEN D. (2004) : *La mondialisation et ses ennemis*. Grasset. Paris

EMMANUEL A. (1969) : *L'échange inégal*. François Maspero. Paris

FURTADO C. (1966) : *Développement et sous-développement*. PUF. Paris

(1970) : *Formación Económica del Brasil*. Fondo de Cultura Economico. Mexico.

GIRAUD P.N. (1996): *L'inégalité du monde*. Gallimard. Folio. Paris

KRUGMAN P. (1998): *La mondialisation n'est pas coupable*. La Découverte. Paris

MADDISON A.(2001): *L'économie mondiale. Une perspective millénaire*. OCDE. Paris

TOUSSAINT E. (2003) : *Les transferts de la Périphérie vers le Centre, du Travail vers le Capital*. CADTM. www.cadtm.org