

SEMINARIO DE FORMACIÓN
A DISTANCIA

EL LIBRE COMERCIO EN LAS AMÉRICAS: DEL ALCA A LOS ACUERDOS MEGARREGIONALES

ENCUENTRO 1



ENCUENTRO 1

¿Qué es el libre comercio?

Del ALCA a los acuerdos megarregionales

¿Qué es el libre comercio?

Del ALCA a los acuerdos megaregionales

1.1 LOS ORÍGENES DEL LIBRE COMERCIO

La discusión sobre libre comercio es mucho más que una discusión de economistas. Hoy como ayer, el comercio internacional orienta el modelo de desarrollo de nuestros países, organiza nuestro sistema productivo y da un marco a variables como el empleo y el consumo al interior de nuestras sociedades. En ese sentido, **afecta cuestiones próximas a nuestras vidas como las oportunidades de trabajo a las que podemos tener acceso, el tipo de bienes que consumimos, pero también el sistema educativo y el sistema de salud del que podemos gozar, el acceso a medicamentos, al agua, a la energía, a los alimentos, a los servicios públicos esenciales, a los bienes culturales y al conocimiento.** El comercio de bienes y servicios tiene impactos directos sobre nuestro bienestar y nuestras oportunidades de desarrollo personal.

A lo largo de la historia humana el comercio ha sido un factor dinamizador de las economías y promotor del intercambio entre los pueblos. No obstante, también ha sido fuente de conflictos y enfrentamientos, como resultado de la existencia de intereses divergentes entre las naciones. Las relaciones desiguales en materia económica generan también relaciones desiguales de poder: así, los países con mayor nivel de desarrollo industrial han procurado

orientar los intercambios comerciales para favorecer sus economías y han sometido a otros pueblos tanto para proveerse de materias primas y mano de obra, como para colocar su producción.

En términos de desarrollo, los países más industrializados han seguido históricamente una **estrategia de “patear la escalera”**: para lograr el desarrollo industrial aplicaron medidas protectorias como subsidios, créditos, altos aranceles a la importación, entre otras. Sin embargo, una vez que alcanzaron un alto nivel de desarrollo industrial, readaptaron su discurso para promover los beneficios del libre comercio para el resto de los países periféricos como modelo de crecimiento económico, lo cual muestra un doble estándar en la política externa de estos países (Chang, 2003).

En los siglos previos al surgimiento del capitalismo moderno el mercantilismo fue la doctrina que primó en el naciente orden mundial, que con centro en Europa comenzaba a imponer sus condiciones a sus colonias y dominios de ultramar. Exportar más de lo que se importaba, y acumular metales preciosos (oro y plata) como fuente de riqueza fueron las ideas rectoras del pensamiento económico de los siglos XVI a XVIII.

Pero con la revolución industrial la economía clásica liberal comienza a oponer al pensamiento mer-

cantilista la idea de **división del trabajo**. La clave de la riqueza no está en regular administrativamente los intercambios comerciales entre los países, restringiendo importaciones y promoviendo exportaciones, de lo que se trata es de especializarse en aquello que cada país puede producir con mayor eficiencia. Es decir, **cada nación debe explotar sus “ventajas comparativas”** (aquello que le permite producir de manera eficiente y más bajo costo) y dejar de lado lo que produce a un costo mayor. Esto lo explicaremos en el próximo apartado.

1.2 LOS ENFOQUES SOBRE EL COMERCIO: LA TEORÍA DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS

Para la economía clásica, la libertad de comercio favorece la eficiencia económica y garantiza a los consumidores el acceso a bienes y a precios más baratos. **Pero esta teoría económica -que es también política- olvida o deja de lado que los seres humanos no somos solo consumidores, somos también productores.** Y el desarrollo de los seres humanos como productores de su propia existencia necesita algo más que especializarse en un solo ámbito productivo.

La **teoría de las ventajas comparativas** postula que lo que más conviene a los países es producir aquello que mejor hacen y venderlo al resto del mundo, y con ese dinero comprar aquello que no producen de un modo tan eficiente. Análisis más profundos de esta teoría demuestran que existen impactos sectoriales que pueden generar malestar, sobre todo entre los trabajadores de industrias poco competitivas de una economía y entre los dueños de los medios de producción de las industrias en las cuales no se poseen dichas ventajas. A su vez existen áreas que algunos países se resisten a abrir al comercio internacional, como la energía, la seguridad, la tecnología, las telecomunicaciones o los servicios públicos, debido a motivos de soberanía y seguridad nacional.

La teoría de las ventajas comparativas según la Organización Mundial de Comercio (OMC)

*“Supóngase que el país A es mejor que el país B para fabricar automóviles, y que el país B es mejor que el país A para fabricar pan. Es evidente (un erudito diría que es “banal”) que ambos se beneficiarían si A se especializara en los automóviles, B se especializara en el pan y ambos intercambiaran sus productos. Este es un caso de **ventaja absoluta**. ¿Pero qué sucede si un país es deficiente para fabricar cualquier producto? ¿Obligará el comercio a todos los productores a cerrar? Según Ricardo, la respuesta es negativa. La razón de ello es el principio de la **ventaja comparativa**. Según ese principio, los países A y B se beneficiarán de comerciar entre sí aunque A sea mejor que B para fabricar cualquier producto. Si A es muy superior fabricando automóviles y sólo ligeramente superior fabricando pan, A deberá invertir recursos en lo que hace mejor -la fabricación de automóviles- y exportar ese producto a B. B deberá invertir en lo que hace mejor -la fabricación de pan- y exportar ese producto a A, aunque no sea tan eficiente como A. Así, ambos se beneficiarán del comercio. No es necesario que un país sea el mejor en algo para beneficiarse del comercio. Esto es la ventaja comparativa. Esta teoría, que se remonta al economista de la escuela clásica David Ricardo, es una de las más ampliamente aceptadas entre los economistas. Es también una de las peor comprendidas entre los que no son economistas porque se la confunde con la ventaja absoluta. Por ejemplo, a menudo se alega que algunos países no tienen ninguna ventaja comparativa en ningún terreno. Esto es prácticamente imposible. Reflexiónese sobre ello...”¹*

1 *Entender la OMC*; OMC, 2003

Al abrir la economía, muchas industrias se ven ante el difícil desafío de competir con el exterior, quedando expuestas a que ante su ineficiencia, deban cerrar el negocio y dedicarse a otra cosa. Bien sabemos que no es fácil para un trabajador readaptarse en la economía y que lo mismo sucede con los dueños de los medios de producción, que deben vender su capital y comprar otro a fin de cambiar de negocio. Por ende existen resistencias sectoriales evidentes que generan fuertes reclamos en las economías al querer cambiar la política comercial de un país. **La teoría económica clásica tiende a olvidar su carácter social y analiza únicamente los impactos que una política comercial de puertas abiertas tiene sobre el consumidor en general, ofreciéndole mayor variedad de productos y precios más bajos, pero olvida los análisis en el mercado de trabajo y de rentas en el sector empresario, cuyas rigideces provocan fuertes desbarajustes sociales a corto y mediano plazo.** En el caso de las economías latinoamericanas, que tienen fuertes ventajas comparativas en los sectores primarios, generan a su vez impactos a largo plazo con salarios bajos por la baja productividad y tecnologización de los productos exportables.

Esta teoría que hemos desarrollado lo más brevemente posible, es lo que llevó al mundo a comerciar desde siempre, y a ir cambiando sus patrones de producción a medida que se descubría cómo abaratar costos aprovechando las ventajas comparativas del resto de los países. Sin embargo, los países también buscaron protegerse de este tipo de intercambios comerciales mediante el establecimiento de impuestos y tarifas aduaneras que limitaran la capacidad de ingreso de estos productos. Para conseguir la reducción de estos impuestos y tarifas es que se crearon históricamente una serie de organismos internacionales que irían avanzando paulatinamente en una agenda de liberalización, para fijar reglas internacionales para el comercio internacional, de las que hablaremos en los próximos encuentros.

1.3 EL LIBRE COMERCIO EN EL SIGLO XX: LA CONSTRUCCIÓN DEL GATT

La apertura comercial avanzó lentamente a principios del siglo XX, atravesando altibajos causados por la alta conflictividad social y crisis económicas de ese periodo. La Revolución Rusa de 1917 sería un factor determinante para el cambio en el desarrollo del capitalismo y el comercio: el rechazo al comunismo desde los países centrales permitió el surgimiento de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en 1919 y la reconfiguración del rol del Estado con el fin de evitar estallidos sindicales y sociales. En el periodo de entreguerras, mediado por la crisis de 1930, se redujo sustancialmente el comercio entre países productores de materias primas y países productores de bienes industriales. Así, en Europa y Estados Unidos los Estados desarrollaron políticas de tipo proteccionistas para hacer frente a la crisis económica y financiera y regular el camino de la economía, limitando el libre accionar de las fuerzas del mercado. A su vez, la interrupción del comercio mundial impulsó en los países de América Latina y el Caribe, entre otros periféricos, un proceso de industrialización por sustitución de importaciones.

Luego de la Segunda Guerra Mundial las potencias triunfadoras (EEUU, Gran Bretaña y la Unión Soviética) promovieron la creación de instituciones que permitieran dirigir y regular distintos ámbitos de las relaciones internacionales. Los objetivos principales eran evitar nuevos conflictos bélicos, reconstruir las economías devastadas por la guerra, evitar crisis financieras como la ocurrida en 1930 y regular el comercio a nivel internacional. **Así nacieron la Organización de las Naciones Unidas (ONU), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y organismos que forman parte del Banco Mundial (BM).** Pero en la segunda posguerra el mundo entró en la “Guerra Fría” entre EEUU y la URSS, donde cada potencia encolumnó en dos grandes bloques ideológicamente opuestos a las distintas naciones del mundo. En el marco de esta bipolaridad el capítulo de **crear una única institución capaz de establecer las reglas del comercio internacional no prosperó. En su lugar, el bloque capitalista impulsó en 1948 el Acuerdo General de Comercio y Tarifas (GATT por sus siglas en inglés).**

IMAGEN 1.
ORGANISMOS MIEMBRO DEL
GRUPO BANCO MUNDIAL.



El **GATT** fue el espacio institucional internacional bajo el cual los países desarrollados fomentaron acuerdos de **reducción de aranceles aduaneros para promover el libre comercio de productos manufacturados**. Funcionó hasta 1994 mediante “Rondas de Negociación”, cuando fue reemplazada por la Organización Mundial de Comercio (OMC). Trató esencialmente sobre acuerdos para la baja de aranceles, aunque a medida que avanzaron las Rondas se incorporaron nuevos temas a las negociaciones. En los años setenta ya se negociaba no solamente aranceles, sino también medidas no arancelarias y medidas antidumping, es decir, las políticas que aplican los Estados en materia comercial que pueden fomentar o disuadir el comercio “desleal” y la libre competencia. En definitiva, el GATT se trató de un verdadero **modelo de apertura asimétrica** que profundizaba la división internacional del trabajo y sostenía el *statu quo* entre países desarrollados y países en vía de desarrollo.

CUADRO 1 - EVOLUCIÓN DE LOS TEMAS NEGOCIADOS EN EL MARCO DE LAS RONDAS DE NEGOCIACIÓN DEL GATT, 1947-1994.

Año	Lugar/ denominación	Temas abarcados	Países
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960-1961	Ginebra (Ronda Dillon)	Aranceles	26
1964-1967	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas antidumping	62
1973-1979	Ginebra (Ronda de Tokio)	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico	102
1986-1994	Ginebra (Ronda Uruguay)	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etc.	123

¿QUÉ ES UN ARANCEL?

Un arancel es el impuesto o tributo que se aplica a los bienes que son objeto de importación. Los aranceles proporcionan a las mercancías producidas en el país una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, y constituyen una fuente de ingresos para los Estados.

Un resultado de la Ronda Uruguay del GATT fue el compromiso asumido por los países de reducir los aranceles y “consolidar” los tipos de los derechos de aduana a niveles que son difíciles de aumentar.

Los años setenta significaron un parteaguas en materia comercial. Esta década estuvo marcada por el fuerte aumento de la conflictividad laboral motivada por el descontento con el modo de organización fabril de tipo fordista (monótono y repetitivo), que modificó negativamente la tasa de ganancia de los empresarios (Holloway, 2003). Asimismo se produjeron fuertes movilizaciones sociales y estudiantiles como el Mayo Francés, el Otoño Caliente italiano, la Primavera de Praga, y la proliferación de los “movimientos sociales” (movimiento hippie, por el derecho de los afroamericanos, feministas, ecologistas, etc.) que, sumadas a las protestas de los trabajadores, causaron un cimbronazo sobre el pacto capital-trabajo que había permitido los Estados de Bienestar. En América Latina, este periodo estuvo marcado por la Revolución Cubana y la adhesión al Movimiento de Países No Alineados, lo cual evidenció una posición crítica generalizada a las propuestas monetaristas y aperturistas que proliferaron en los años setenta.

También la década de los setenta estuvo signada por una revolución en el campo de las telecomunicaciones que le permitió a las empresas contar con la infraestructura de comunicación que necesitaban para relocalizar su producción. En esos años,

las empresas ubicadas en los países centrales desarrollaron diversas acciones, que aquí resumimos en dos que hacen a los temas de este Encuentro:

- **Financierización** del capital: En este proceso se produjo una **disociación del dinero del proceso de la acumulación**. Es decir que el capital (en su forma financiera) asumió una aparente “forma independiente”, como si el interés (el “nuevo” dinero) surgiera de un lugar distinto al proceso productivo. Se generó entonces una **conversión masiva de capital productivo en capital financiero**, generando un crecimiento en el nivel de capital circulando por el mundo en tiempo real. Proliferaron los fondos de inversión de alto riesgo (*hedge funds*) y se generalizó la práctica de compra de bonos de deuda de países en riesgo financiero con fines especulativos.

- **Relocalización** de la producción: **las empresas se conforman en empresas-red, a partir de relocalizar parte de su proceso productivo hacia zonas del planeta con menor regulación laboral y mano de obra más barata y disciplinada**. El sudeste asiático recibió en estas décadas gran parte de esos capitales, lo cual generó un fuerte crecimiento macroeconómico, pero profundizó también las malas condiciones de trabajo en esa región (Klein, xxxx). Al proceso de relocalización se le suma **la tercerización o subcontratación** de parte (o la totalidad) del proceso productivo. Es decir que gran parte de las empresas se desprendieron de la actividad productiva, delegándola en terceros. Nike se jacta de que no tiene en el mundo ninguna fábrica a su nombre, y es cierto.

El proceso de relocalización deja en una posición compleja al Estado donde estaba asentado el capital en primer lugar, ya que las empresas se llevan la producción a otro país, y convierten a este en una nueva potencia exportadora de su producto. Esto sucedió tras las crisis de 1973-1974 con algunas grandes empresas del calzado que anteriormente se encontraban en Alemania, las cuales comenzaron en los setenta a producir y exportar desde Taiwan. Mientras tanto, en Alemania el empleo en

este sector se encontró en decadencia durante toda esa década, convirtiendo al país en importador neto de calzado.

Las décadas siguientes estarán marcadas por el desarrollo creciente de las **políticas económicas monetaristas (o neoliberales), impulsadas principalmente por los gobiernos de EEUU y Gran Bretaña**. Las políticas monetaristas aplicadas por la “nueva derecha” durante los años setenta se basaron en el saneamiento de las cuentas de los Estados, apuntando directamente contra la relación entre gasto público y salarios. Esto llevó a un aumento masivo del desempleo, lo cual dobló el poder de los trabajadores, así como la capacidad de los sindicatos de negociar satisfactoriamente. El dinero pasó a comandar la acumulación del capital a través de la **flexibilidad salarial, la liberación del mercado de las rigideces de la negociación colectiva y leyes con estándares laborales reducidos al mínimo, todo lo cual llevaba a un aumento espectacular en el costo de vida de los trabajadores**.

1.4 EL COMERCIO MUNDIAL EN TIEMPOS DE LA GLOBALIZACIÓN

Con el desplome del denominado socialismo real, el modelo de economía de mercado se impuso a nivel mundial como el único posible. Y aunque el fin de la guerra fría significó un triunfo político e ideológico de los defensores del capitalismo, esto no evitó que la reestructuración del sistema productivo iniciada a partir de los años setenta se profundizase aún más. El neoliberalismo se convirtió en pensamiento hegemónico durante la última década del siglo XX y bajo este dogma se impusieron nuevas reglas para el funcionamiento de la economía y el comercio internacional.

Los países latinoamericanos habían vivido durante la década de los ochenta su “década perdida”, un período de estancamiento económico donde la recuperación democrática que atravesaron varios países se vio acorralada por el asfixiante peso de la deuda externa. Para salir de esta crisis, desde EE.UU.

las instituciones financieras como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial elaboraron una estrategia de estabilización macroeconómica que se conoció como el “**Consenso de Washington**”.

La fórmula consistía en impulsar en las economías latinoamericanas un conjunto de reformas estructurales como condición para refinanciar su deuda externa (en gran medida de origen ilegítimo y fraudulento). Las mismas involucraban cuestiones como: **liberalización del comercio exterior, reducción del rol del Estado en la economía, privatización de empresas públicas e introducción de medidas que garantizaran la economía de mercado**.

En los países desarrollados la concentración económica **fortaleció el poder de las empresas multinacionales**, que en el nuevo escenario de economía global alcanzaron cada vez mayor poder. En el plano productivo, las multinacionales tendieron a la fragmentación y deslocalización de sus procesos industriales. Esto significó que la producción de bienes dejó de realizarse en un único país. En cambio, los distintos eslabones de la cadena de valor se relocalizaron en búsqueda de menores costos tributarios, de mano de obra barata o de acceso a materias primas a bajo costo.

Por otra parte, **la relocalización de la producción desde países centrales hacia los periféricos continuó profundizándose, volviendo esencial la existencia de acuerdos que garantizaran el libre flujo de las inversiones**. Es por ello que en los años noventa proliferaron los Tratados de Libre Comercio y los Tratados Bilaterales de Inversión, donde las cláusulas de Trato Nacional y Trato Justo y Equitativo (hacia al capital extranjero) son el elemento clave. De este modo, el libre comercio encontró en esta nueva fase de la economía capitalista un nuevo y radical impulso. El **GATT**, que hasta entonces fue el marco en el que se negoció la reducción de aranceles aduaneros para los productos industriales **fue reemplazado a partir de 1995 por una nueva institución: la Organización Mundial del Comercio (OMC)**. Integrada por 151 países al momento de su

nacimiento, la OMC se convirtió en el ámbito de negociación multilateral para avanzar en la liberalización del comercio.

1.5 EL ÁREA DE LIBRE COMERCIO PARA LAS AMÉRICAS (ALCA)

El mismo año en que nació la OMC (1995), EEUU, Canadá y México ponían en marcha el **Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA por su sigla en inglés)**. El NAFTA fue el primer tratado de libre comercio que vinculó dos economías desarrolladas con una economía en desarrollo, creando un verdadero modelo de integración asimétrica. Aquí se incorporaron, al igual que en la OMC, los “**nuevos temas comerciales**”, que implica poner **reglas para temas que exceden el comercio de bienes industriales, e incluyen agricultura, inversiones (y el mecanismo de solución de controversias inversor-Estado), compras públicas, servicios, propiedad intelectual, reglas de acceso a mercados, condiciones para la “competencia leal”, y cuestiones que hacen a la potestad regulatoria de los Estados**, entre otras cuestiones.

Sobre ese mismo modelo se estructuró el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), cuyas negociaciones comenzaron el mismo año. Surgido en el marco de la “Iniciativa para las Américas” impulsada por EEUU, el ALCA fue un proyecto para la conformación de un área de libre comercio que debía llegar de Alaska a Tierra del Fuego y atravesar los 34 países de América, con excepción de Cuba. El tratado seguía el modelo de liberalización impulsado desde la OMC, pero **permitía además blindar, en cada nación que lo suscribiera, las reformas estructurales impulsadas en el marco del Consenso de Washington**: ajuste fiscal, eliminación de impuestos al capital, liberalización comercial y financiera, apertura a la inversión extranjera, desregulación y reducción de la intervención estatal en la economía y privatización de activos públicos.

Es decir que el ALCA no era un proyecto para vincular mejor las economías del continente, impulsar

el crecimiento y el bienestar de las mayorías. Era una propuesta orientada a **consolidar y fortalecer la posición del capital norteamericano y las multinacionales de ese país**, que operaban a través de su gobierno para imponer la adhesión al tratado. Ese patrón orientado a favorecer al capital trasnacional hizo que el primer borrador de las negociaciones del ALCA no se conociera hasta el 2001. Aquí nos encontramos con una característica común a todos los tratados de libre comercio: el secretismo de las negociaciones. ¿Por qué no puede conocer un pueblo lo que negocia su gobierno? ¿Será que lo que se negocia no le conviene?

1.6 EL NAFTA, UN ESPEJO DE LO QUE HUBIERA SIDO EL ALCA

En la medida en que el ALCA siguió los lineamientos del NAFTA, el tratado norteamericano resulta un buen ejemplo para identificar los riesgos que representaba el ALCA para las economías latinoamericanas. Los impactos que el NAFTA produjo en la economía y la vida social de México son lo suficientemente alarmantes como para entender los motivos del profundo rechazo que motivó el proyecto continental.

En 1994, cuando el **NAFTA** entró en vigor, se lo anunció como una herramienta que posibilitaría el crecimiento de la economía mexicana, que atraería inversiones extranjeras, impulsaría el desarrollo productivo y mejoraría el bienestar general de la población. Sin embargo, **veinte años después de su implementación sobran las pruebas para mostrar que las promesas no se cumplieron**. A pocos años de la implementación del tratado las exportaciones de México hacia sus socios del bloque efectivamente crecieron, así como creció la instalación de empresas dedicadas principalmente al ensamblaje y a la maquila textil. Pero las importaciones crecieron mucho más que las exportaciones como resultado de la necesidad de insumos para la industrialización dependiente. De ese modo el superávit comercial con el bloque se complementó con un creciente déficit con el resto del mundo.

Además, México se convirtió en uno de los mayores destinos de relocalización de empresas estadounidenses que tenían por objetivo reestablecer su tasa de ganancia. Esas empresas relocalizaron su producción del otro lado de la frontera para aprovechar el bajo costo de la mano de obra, la menor protección laboral y los impuestos más bajos. Los salarios y las condiciones de vida de los trabajadores mexicanos no se equilibraron con los de sus pares de EEUU y Canadá, por el contrario, fueron el incentivo de reducción de costos que atrajo inversiones. Asimismo, los 210 kilómetros de frontera que separan EEUU y México se convirtieron en una muralla de contención para los migrantes que, a diferencia de los capitales, no obtuvieron el derecho a la libre circulación.

Como consecuencia de la apertura del sector agropecuario y el ingreso del maíz norteamericano al país, fuertemente subsidiado en origen, los pequeños campesinos mexicanos quebraron y debieron abandonar sus tierras. Al no poder competir con el bajo precio de las importaciones de maíz, frijol, arroz, trigo y oleaginosas, millones de familias campesinas migraron a las ciudades del norte a engrosar el ejército de reserva de las industrias maquiladoras. Otros millones arriesgaron su vida para cruzar la frontera con EE.UU. donde los esperaba un destino de eterna ilegalidad.

Fruto de este nuevo esquema económico se estima que de 4.4 millones de mexicanos que vivían en EE.UU. en 1990 se pasó a 11.7 millones en 2011. Como resultado de este aumento explosivo de la población migrante, a partir de 2007 las remesas (el dinero que los migrantes envían a sus familias) superaron al ingreso de capitales por Inversión Extranjera Directa (IED). Asimismo, el crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) en relación a las exportaciones tendió a estancarse, con lo que quedó demostrado el bajo impacto de las exportaciones (y por ende del comercio exterior) en el crecimiento económico.

1.7 LOS GOBIERNOS Y LOS PUEBLOS FRENTE AL ALCA

De la primera Cumbre de las Américas realizada en Miami en 1994, donde se dio inicio a las negociaciones, a la Cumbre de Mar del Plata en 2005, en la que quedó definitivamente estancado el acuerdo, el ALCA fue cosechando una amplia resistencia en la región. A pesar de que las negociaciones se habían desarrollado en secreto, **los impactos negativos del NAFTA habían promovido acciones de parte de organizaciones mexicanas, canadienses y estadounidenses contra el libre comercio que sacaron a la luz el acuerdo.**

Las políticas neoliberales estaban sumiendo a la región latinoamericana en una fuerte crisis donde la desocupación, la recesión y el endeudamiento externo empezaban a despertar la reacción de importantes colectivos sociales, sindicales y políticos. La resistencia fue incrementándose y conoció algunos momentos clave como el levantamiento del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) en México en 1994, la guerra del gas y del agua en Bolivia en 2001 y 2003 y el levantamiento popular del 19 y 20 de diciembre de 2001 en Argentina. El colapso económico permitió la emergencia de nuevos gobiernos, que tuvieron que tomar nota de las demandas sociales e implementar medidas para salir de la crisis en que estaba sumergida la región.

En este contexto se formó en 1998 la **Alianza Social Continental (ASC)**, que comenzó a organizar la Cumbre de los Pueblos como un espacio de discusión y propuesta paralelo a las Cumbres de las Américas, de donde se excluía el debate público. **Para 2005 la Cumbre de los Pueblos de Mar del Plata mostró la confluencia entre movimientos, organizaciones sociales, políticas y sindicales y algunos de los nuevos gobiernos surgidos al calor de esta crisis en el rechazo al ALCA.** Con el rechazo de los presidentes de Argentina, Brasil, Venezuela y Uruguay las negociaciones del ALCA quedaron bloqueadas.

1.8 LA ESTRATEGIA LIBERALIZADORA NO FUE DERROTADA

Ante el estancamiento de las negociaciones del ALCA, **EEUU siguió la estrategia de celebrar TLC bilaterales con los países más permeables a los lineamientos de su política exterior.** Así concretó una serie de TLC: con Chile (2004), el CAFTA con los países centroamericanos (más República Dominicana) (2004), con Panamá (2006), con Perú (2006), con Colombia (2007). Todos estos tratados recuperan los postulados del ALCA y avanzan en la liberalización de temas más amplios que el comercio de bienes. También en esos años avanzó la Unión Europea (UE) en la firma de Acuerdos de Asociación con esos mismos países, con similares características que los TLC.

Por otro lado, **frente a la parálisis de las negociaciones en el marco de la OMC por la negativa de la UE y EEUU de eliminar los subsidios agrícolas, el rumbo de las negociaciones comerciales se concentran en la actualidad en la promoción de Acuerdos Mega-regionales de libre de comercio.** De este modo, aquellos elementos conflictivos en la negociación multilateral (entre los actuales 164 miembros de la OMC), se llevan a un marco plurilateral (entre los socios comerciales más afines). La intención es definir reglas para el comercio internacional que, una vez asumidas por un número crítico de naciones, se puedan imponer a nivel mundial.

De este modo, aparecen en el escenario **cuatro grandes bloques megaregionales que se encuentran en negociación y en disputa.** Tres de ellos, encabezados por los EEUU: 1) el Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP) entre la UE y EEUU, 2) el Acuerdo en Comercio de Servicios (TISA) negociado por 51 países; y 3) el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP)¹. Por otra parte, el *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP) empujado por China, y

que intenta generar un gran bloque con potencias asiáticas como India y Japón. La disputa actual es por ver quién guía el comercio mundial: EEUU o China; o dicho de otro modo, el modelo de acumulación impulsado por las empresas asentadas en uno u otro país.

En este apartado introductorio intentamos hacer un repaso veloz sobre la historia y el presente del libre comercio, para saber a qué nos enfrentamos, para aprender de aquello que alguna vez los pueblos latinoamericanos derrotamos con éxito, y para emprender juntos esta nueva batalla por el bienestar, la soberanía y el desarrollo futuro de nuestras naciones.

¹ Tanto el TISA como el TPP serán analizados en profundidad en los próximos Encuentros.

Bibliografía

- Acosta, Alberto y Falconí, Fander (2005) *TLC, más que un tratado de libre comercio* (Quito: FLACSO Ecuador).
- Chang, Ha-Joon (2003) “*Patada a la escalera: la verdadera historia del libre comercio*”, ponencia presentada en New School University (Nueva York), en <http://www.rebellion.org/docs/6790.pdf>
- Eberhardt, Pia y Olivet, Cecilia (2012) *Profiting from injustice*. Bruselas: Corporate Europe Observatory and the Transnational Institute.
- Echaide, Javier y Ghiotto, Luciana (2008) *¿Qué es el libre comercio? Entre mitos y realidades* (Buenos Aires: Capital Intelectual).
- Ghiotto, Luciana (2013) “Los Tratados Bilaterales de Inversión y la protección a las inversiones: un análisis del caso argentino”, en Kan y Pascual (comps.), *Integrados (?). Debates sobre las relaciones internacionales y la integración regional europea y latinoamericana* (Buenos Aires: Ediciones Imago Mundi).
- Holloway, John (2003) “Surgimiento y caída del keynesianismo: se abre el abismo” en *Keynesianismo, una peligrosa ilusión* (Buenos Aires: Ediciones Herramienta).
- Scasserra, Sofía (2016) *Los Acuerdos Megarregionales en América Latina*. Buenos Aires: UNTREF.

Este material es una iniciativa surgida en el marco de la
Asamblea Argentina Mejor Sin Tratados de Libre Comercio
y fue desarrollado por:

**Confederación Latinoamericana
y del Caribe de Trabajadores Estatales
(CLATE)**

Presidente: Julio Fuentes

Secretario General: Luis Bazzano

Unión Network

International de las Américas (UNI)

Presidente: Rubén Cortina

Secretaria Regional: Adriana Rosenzvaig

**Asociación por una Tasa
a las Transacciones Financieras y por la
Acción Ciudadana de Argentina (ATTAC)**

Comité Coordinador:

Guillermo Berganza

Javier Echaide

Julio Gambina

Luciana Ghiotto

Evelin Heidel

Bettina Mueller

Beatriz Rajland

Adrian Ruiz

María Elena Saludas

Con el auspicio académico de:

**Instituto Mundo del Trabajo “Julio Godio” -
Universidad de Tres de Febrero (IMT-Untref) y
el Instituto de Estudios de América Latina y el
Caribe de la Facultad de Ciencias Sociales de la
Universidad de Buenos Aires (IEALC),**

Investigación y contenidos

Luciana Ghiotto (ATTAC Argentina)

Evelin Heidel (ATTAC Argentina)

Ignacio Rodríguez (CLATE)

Sofía Scasserra (UNI Américas)

Coordinación pedagógica

María Esther Basualdo (CLATE)

José Luis Paparone (CLATE)

Coordinación técnica

Diego De la Fuente (CLATE)

Ramiro Blanco (CLATE)

Colaboraron también: Ángela Quevedo,
Bettina Müller y Myriam Godoy Arroyo

Diseño: www.tipa.com.ar

Este texto se distribuye bajo una licencia Creative Commons Atribución No Comercial 4.0.

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/deed.es>

Buenos Aires. Octubre 2016.