



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
Facultad de Ciencias Políticas y Sociales
Programa de Posgrado en Ciencias Políticas y Sociales
Maestría en Estudios en Relaciones Internacionales

Tesis para obtener el grado de Maestra en Estudios en Relaciones
Internacionales:

**“El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) como zona
hemisférica de libre inversión”.**

Responsable: Adelina Quintero Sánchez

Director de Tesis: : Dr. Juan Carlos Velázquez Elizarrarás

Ciudad Universitaria, verano del 2007.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Agradecimientos

A Dios que es el motor etéreo que me inspira y la luz que me guía cada día para afrontar y disfrutar la vida

A los miembros de mi familia, a quienes amo profundamente y han sido el sustento de todo lo que soy actualmente. A mi padre, a quien admiro por su fortaleza ante las adversidades, su enorme confianza en sí mismo y su gran corazón. A mi madre, una mujer sabia, bondadosa e incansable a quien jamás agradeceré suficiente por todo el amor que me ha dado. A mi hermano Jorge, quien me ha contagiado con su prolífico talento e inagotable capacidad de soñar. A mi hermano Erik, quien me ha mostrado el significado de tenacidad y entrega para conseguir una meta, siempre brindándome su brazo de roble para sostenerme en los momentos difíciles.

A mi Alma Mater, la UNAM, en particular a la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, que han constituido mi hogar académico y me han abierto las puertas al desarrollo profesional e intelectual, otorgándome todo el soporte necesario a manos llenas.

A mis profesores, quienes son piedra angular de mi formación personal y profesional, que tanto dentro como fuera de las aulas me han transmitido desinteresadamente una plétora de enseñanzas de vida.

Al Dr. Juan Carlos Velazquez Elizarraras, hombre sumamente inteligente, de cabal honradez y enorme calidad humana, quien siempre ha tenido un espacio para mi a pesar de su complicada agenda; y me ha infundido a través del ejemplo el amor por la transmisión del conocimiento; demostrándome que cuando éste no es compartido con los demás permanece inerte, consecuentemente jamás fructificará. Es por esto, que siempre seré su “fan #1”.

A mis amigos, quienes jamás me han dejado caer en las tinieblas del olvido y el abandono, fortaleciendo mi espíritu para sobrellevar cada tramo del camino.

ÍNDICE

Introducción	1
Estado del arte	10

CAPÍTULO I

1. La globalización económica y el libre flujo de capitales: el caso de América Latina.	30
1.1. Características de la globalización económica en el siglo XXI.	30
1.2. El capitalismo y el libre tránsito de capitales frente a los bloques regionales.	43
1.3. Neoliberalismo y Consenso de Washington en el continente americano.	54

CAPITULO 2.

2. Antecedentes del ALCA en materia de regulación de la inversión extranjera.	66
2.1. Los acuerdos bilaterales de inversión.	67
2.2. Las inversiones como parte de los tratados de libre comercio y procesos de integración económica.	72
2.2.1. El capítulo XI en el TLCAN.	72
2.2.2. El Tratado de Libre Comercio Chile- Estados Unidos.	80
2.2.3. El CAFTA-DR.	86
2.2.4. Los Protocolos en materia de inversión en el MERCOSUR.	91
2.2.5. Comunidad Andina de Naciones.	94
2.2.6. El Grupo de los Tres.	99
2.3. OMC, inversiones y comercio.	102
2.4. El Acuerdo Multilateral sobre inversiones en el marco de la OCDE.	108

CAPITULO 3.

3. El ALCA como proyecto geopolítico y geoeconómico más allá del libre comercio.	114
3.1. Antecedentes y negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas.	114
3.2. Las diferentes dimensiones del ALCA.	133
3.3. El ALCA en materia de inversiones.	140
3.4. Una perspectiva de la IE en América Latina. Costos y beneficios.	148

CAPÍTULO 4

4. Posiciones, estrategias y perspectivas de los principales países ante las negociaciones del ALCA y su capítulo sobre inversiones.	161
4.1. El ALCA como parte de la estrategia neoliberal de Estados Unidos.	163
4.2. Brasil, Argentina y el MERCOSUR,	169
4.3. México, Canadá y Chile como bastiones del libre comercio.	182
4.4. La CAN, ¿frente único o posturas individualizadas frente al ALCA?	187
4.5. Los Estados centroamericanos y caribeños ¿una mayoría sin voz?	192
Conclusiones	200
Anexos (Cuadros)	208
Glosario de siglas	214
Fuentes de consulta	219

Introducción.

El eje de la presente investigación será el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) dimensionado como un proyecto geoeconómico y geopolítico de integración regional neopanamericano, que se inserta y sigue las pautas de un fenómeno mucho más amplio que es la globalización del capitalismo, que consecuentemente reproduce, enfatiza y extiende el régimen neoliberal para la inversión extranjera (IE).¹ En este sentido se debe apreciar que este trabajo toma al ALCA como un receptáculo de la expansión del capitalismo internacional y en específico del movimiento de capitales; así se debe comprender que aunque sea sólo un proyecto coyuntural inacabado es parte de la estructura del fenómeno capitalista predominante.

En principio debemos reconocer que actualmente las relaciones internacionales se encuentran matizadas por el fenómeno de la globalización, esencialmente en la esfera económica; sin marginar su impacto en todos los demás campos, como el político, el social, el cultural y el tecnológico.

Los orígenes de la globalización se pueden encontrar desde mucho tiempo atrás, sin embargo este proceso se ha consolidado en las últimas décadas como consecuencia de la convergencia de varios factores internacionales, como son, la hegemonía del sistema capitalista, el retorno de la ideología liberalista, la transnacionalización de los factores de la producción, la constitución de bloques de integración regional, el dominio de las empresas transnacionales y la denominada tercera revolución científico- tecnológica.

¹ Es necesario conceptualizar a la IE, la cual se maneja en los dos niveles de la economía, real y ficticia, y que se puede definir en un sentido amplio como “la acción y efecto de colocar capital en diversas formas, en un país diferente al que pertenecen las personas físicas o morales beneficiarias de la aplicación de recursos” de acuerdo a las leyes que impliquen transferencia de capital desde el extranjero, sea un proyecto efectuado directamente por el inversionista extranjero o mediante su asociación con un inversionista local. La IE puede adoptar varias formas, como son: divisas o títulos representativos de los mismos, maquinaria o equipo industrial, materias primas, tecnología, acciones o activos financieros o hasta activos intangibles como patentes y marcas. Existen dos grandes rubros de IE, la inversión extranjera directa (IED) que es el capital productivo invertido a largo plazo con miras a emprender negocios y la inversión extranjera indirecta (IEI) que es la inversión de corto plazo que básicamente especula, porque busca la mayor ganancia en el menor tiempo y no llega a proyectos materiales, sino que se desplaza en forma de acciones bursátiles o préstamos en su mayoría. Carlos Arrellano García, “Derecho Internacional Privado”, Págs. 592- 594.

La globalización se puede entender como un proceso acelerado de interrelación e interdependencia entre todos los Estados, poblaciones y economías, con bases históricas, que tiene como principal eje la consolidación del modelo capitalista ante la caída del modelo alternativo del socialismo; apoyado por la estructura que le ha brindado el desarrollo científico-tecnológico, principalmente en el área de las telecomunicaciones y abanderado por el neoliberalismo como su ideología. En pocas palabras la globalización se puede entender como un proceso que han contribuido a crear un mundo estrecho y complejamente vinculado en constante expansión tanto geográfica como categóricamente; con la particularidad de no ser lineal y mantener un grado muy alto de incertidumbre.

La globalización económica ha adoptado al capitalismo como su sistema, al neoliberalismo como su ideología y al desarrollo tecnológico como su soporte material, para crear un mercado mundial que sobrepase las barreras nacionales, que como tal, se define por criterios globales, con el capital como su principal protagonista, el más internacional de los factores de la producción, con una movilidad casi instantánea, gracias a los avances en las telecomunicaciones y el retiro de restricciones nacionales por parte de los Estados desarrollados, como de los que se encuentran en vías de desarrollo. Sin embargo, el capital se mueve de acuerdo a los intereses de quienes lo ostentan, donde sobresalen los Estados desarrollados junto a sus Empresas Transnacionales (ET).

Las ET, como agentes del capital internacional, buscan aprovechar los beneficios de otros territorios fuera de su jurisdicción nacional, minimizar sus costos y maximizar sus ganancias. Auspiciadas por sus respectivos Estados, que intentan a través de la firma de convenios internacionales, garantizarles las condiciones de entrada más propicias en los otros países.

Al igual que las ET, los bloques regionales han constituido un motor para la globalización económica, al crear un marco jurídico común para sus integrantes e impulsar el libre comercio y la libre transferencia de capitales dentro de la zona, de acuerdo a los lineamientos neoliberales en la mayoría de los casos.

El regionalismo latinoamericano actualmente se enmarca en el denominado “nuevo regionalismo” y sigue los postulados del “regionalismo abierto” promovido por la

Comisión Económica para América Latina (CEPAL); aunque paralelamente se pueden identificar dos proyectos de integración históricos en el continente, con objetivos y fundamentos muy distintos. Por un lado el neobolivarismo², que pretende la integración en América Latina sin intervención de ninguna potencia extranjera; mientras por el otro, está el neopanamericanismo³ encabezado por Estados Unidos con la intención de erigirse como el hegemón y dirigir la integración continental, a través de la imposición del modelo neoliberal.

Los procesos de integración de corte neobolivariano se encuentran en crisis y constante fragmentación, mientras el neopanamericanismo sigue avanzando gracias a la incursión de los países latinoamericanos en el neoliberalismo después de la crisis de la deuda externa bajo la égida del denominado Consenso de Washington. A más de una década de haber adoptado este modelo económico los países de América Latina siguen sufriendo los problemas del subdesarrollo y no han podido acceder a la senda del bienestar, provocando que algunos están poniendo en tela de juicio la política económica emprendida en este sentido, sin embargo, la mayoría continúa abriendo sus economías y aplicando reformas para adecuarse a los requerimientos de la globalización económica y ser partícipes del libre comercio, así como del libre flujo de capitales, esencialmente de la inversión extranjera.

En esta lógica es que los países latinoamericanos, como muchos otros en desarrollo, estén firmando infinidad de tratados bilaterales para la promoción de las inversiones, así como tratados de libre comercio que incluyan un apartado en la materia, generalmente de acuerdo al “modelo TLCAN”, con una sofisticación y profundidad cada vez mayor en sus contenidos. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) sentó un precedente como Tratado de Libre Comercio (TLC) con una amplia regulación para la inversión extranjera, incluyendo aspectos novedosos como el mecanismo de solución de controversias entre un Estado y un inversionista; que han dejado de ser la excepción para convertirse en la regla e incluirse en los acuerdos que le han precedido; ejemplo de ello es TLC Chile-

² El neobolivarismo es una ideología de la integración que retoma las ideas de Simón Bolívar y pretende la integración de los países latinoamericanos como medio para fortalecer su presencia internacional y alentar el desarrollo sin la intervención de países externos de la región, con base en sus similitudes políticas, culturales, económicas y sociales.

³ El neopanamericanismo hace referencia a la pretensión histórica de Estados Unidos, ahora renovada con su proyecto de integración continental, ALCA, para integrar a los países del hemisferio occidental bajo su tutela y liderazgo, imponiendo de esta manera sus lineamientos sobre la forma en que dicha integración debe efectuarse.

Estados Unidos y el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica más República Dominicana (CAFTA- DR); así como también se plantea en el ALCA.

Dichos acuerdos de nueva generación sobrepasan en gran medida las regulaciones existentes para la inversión extranjera en los acuerdos de integración tradicionales existentes en América Latina, como la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y ni siquiera tienen punto de comparación con las normas multilaterales surgidas de la Organización Mundial de Comercio (OMC); acercándose cada vez más a lo planteado por el fallido Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI), auspiciado por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). Es así como gran parte de los Estados que conforman el continente americano han ido cambiando su marco jurídico para la inversión extranjera, adoptándolo a los lineamientos externos pautados por los países desarrollados. Tendencia plasmada en instrumentos que van desde los Acuerdos para la Promoción Recíproca de las Inversiones (APRIs) hasta los TLC de nueva generación.

En términos generales, se puede argumentar que tales instrumentos, van encaminados a incluir una mayor protección y libertad hacia las inversiones extranjeras; puesto que no hacen diferencia entre inversión directa e indirecta, prohíben la expropiación, así como cualquier medida que se le asemeje, además de eliminar o erradicar cualquier forma de control nacional, entre otros aspectos. Éstos ofrecen enormes ventajas a los inversionistas de los Estados emisores del capital, en detrimento de los Estados receptores, aprovechando el ambiente internacional de competencia hacia la atracción de inversión extranjera, amparada bajo el supuesto de sus grandes beneficios para el desarrollo. Sin caer en la cuenta que América Latina a pesar de ser una de las regiones más abiertas, solamente atrae alrededor de un 9% de la IED, la cual se ha caracterizado por ser heterogénea e inconstante y ni siquiera los países que reciben mayor cantidad de ésta han percibido beneficios más allá de los macroeconómicos, que en realidad impacten positivamente en el desarrollo interno.

En esta dinámica es que podemos ubicar al ALCA, como un proyecto para extender los lineamientos del TLCAN, dígame neoliberales, a todo el hemisferio occidental. Aunque este acuerdo no se puede reducir a un TLC extendido, ya que es un

proyecto comandado por Estados Unidos que intenta reconfigurar toda el marco regulatorio del hemisferio occidental, no sólo en el plano comercial, sino en otras áreas, como es la de inversión extranjera. Además la consolidación del ALCA no sólo trastocaría las estructuras estatales de sus miembros, sino que implicaría un cambio en las respectivas agendas de desarrollo, esencialmente de los Estados poco desarrollados, los cuales tendrían que competir en igualdad de condiciones con las grandes corporaciones transnacionales de los Estados más desarrollados. Además de impactar irremediamente los bloques regionales ya existentes o latentes en el continente, como es propio TLCAN o el Mercado Común del América del Sur (MERCOSUR).

Dentro de los proyectos de integración regional, el ALCA puede situarse como uno de los más ambiciosos, con diferentes dimensiones, ya que pretende abarcar a todos los Estados del continente americano -a excepción de Cuba- con objetivos que sobrepasan los meramente comerciales, incluyendo los nuevos tópicos, como los temas de Singapur⁴, pero sin pretender una integración profunda y carente de mecanismos reales para minimizar los grados de desarrollo tan dispares de sus miembros, constituyendo un reto de enorme envergadura; donde una de las aristas es lo que implicaría en relación con la regulación de la IE en el continente, tema nodal de este trabajo.

El contenido del ALCA en general, como el apartado sobre inversiones en específico, han generado un enorme debate entre las partes; y distintas posturas que se han ido modificando a lo largo del tiempo amén de los cambios internos e internacionales que se han presentado en el lapso desde que surgió la iniciativa hasta la actualidad; creando un abanico de posiciones ante el proyecto de integración hemisférica. Hecho lógico dentro de un espectro tan heterogéneo de participantes, que e pasar de tener características similares que los aglutinan, son muy diversos e igualmente distintas son las perspectivas y potenciales ganancias y pérdidas que pueden obtener del posible ALCA como se ha planteado.

⁴ Los temas de Singapur son: facilitación de comercio, inversiones, políticas de competencia y ventas gubernamentales; los cuáles adoptaron ese nombre por ser los tópicos que fueron planteados como agenda central para la negociación por parte de los países industrializados en la primera ronda de la OMC celebrada en Singapur en 1996. Desde ese momento estos temas se han convertido en el estandarte de los países desarrollados en cualquier negociación comercial, tanto a nivel multilateral como regional y bilateral. Punto que se explicará con mayor detenimiento en el subcapítulo dedicado a las inversiones y la OMC.

Mientras en un extremo se encuentran sus férreos defensores encabezados por Estados Unidos, como son Canadá, México y Chile, apoyados por las grandes empresas transnacionales, en su mayoría estadounidenses; en el otro están los que lo rechazan totalmente, como es el caso de la Venezuela de Chávez con su propuesta de la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA), y en menor medida el MERCOSUR liderado por Brasil que propugna por la omisión de ciertos capítulos en su totalidad, como el referente a inversiones. Entre estos dos polos encontramos a los países centroamericanos y caribeños que por sus circunstancias inherentes no han tenido un papel relevante en el curso de las negociaciones y en su mayoría se han dejado llevar por la corriente; al igual que los países de la región andina, los cuales tienen una relación sumamente estrecha con Estados Unidos y han apoyado la propuesta desde su lanzamiento, dentro los que destaca Bolivia que a pesar de haber seguido esta línea, recientemente con la dirigencia de Evo Morales ha cambiado totalmente su discurso hacia la misma, rechazándola plenamente..

La incapacidad para llegar a consensos en los temas más espinosos, como propiedad intelectual, subsidios agrícolas e inversiones, principalmente entre los actuales co-presidentes del proceso, Estados Unidos y Brasil, exacerbada en los últimos años con el arribo de varios gobiernos de izquierda en América Latina y el aumento de la crítica y disidencia hacia el proyecto, es la principal causa para que las negociaciones del ALCA, planeada para entrar en vigor en el 2005, a más de un año de haberse rebasado esa fecha sigan en expectativa, sumergidas en un profundo *impasse* que difícilmente se superará. Hecho que aunque se pretendía un obstáculo menor, al contar Estados Unidos con la Autoridad de Promoción Comercial (TPA por sus siglas en inglés, antes *fast track*), haya sufrido quizá el peor revés en la historia de las negociaciones en la última Cumbre de las Américas celebrada en Mar de Plata, Argentina en 2005; donde las posturas de los miembros se mostraron irreconciliables.

Es en este contexto tan poco prometedor del ALCA, que el último borrador del acuerdo hasta el momento se mantiene entre corchetes, por lo que parece que sería necesario toda una revisión y reestructuración del mismo si pretende que sea aceptado y ratificado por todas las partes; hecho que muestra que el grado de incertidumbre sobre su posible consolidación es cada vez mayor.

Contrario a lo que podría pensarse, la latente posibilidad de que el ALCA quede sólo en el tintero, no resta importancia a esta investigación, puesto que independientemente de que cristalice o no el proyecto, el antecedente en las relaciones internacionales, en los acuerdos de integración regional y en la propia regulación de la inversión extranjera ya se ha establecido, como modelo para otros convenios o como una alternativa a futuro.

No deben subestimarse las acciones de los miembros del ALCA, paralelas al mismo, como son las de Estados Unidos, para reafirmar su hegemonía en el hemisferio occidental a través de la creación de nuevas áreas de libre comercio e inversión como sería el CAFTA-DR o a través de tratados bilaterales "pequeños clones del ALCA"; que al sumarse van creando poco a poco una zona muy amplia de libre comercio e inversión favorable a Estados Unidos, "un ALCA de *facto*". Sin tampoco perder de vista que la creación de una zona de libre comercio americana liderada por Estados Unidos, no es una propuesta reciente; sino una pretensión que casi podríamos denominar histórica, que se ha gestado durante diversos periodos presidenciales y puede volver a la mesa de negociaciones en cualquier instante.

Los países latinoamericanos también han reaccionado ante el nulo avance en el ALCA, pero lamentablemente en su mayoría tales reacciones no han sido encaminadas al fortalecimiento de la integración neolbolivariana, sino por el contrario han impactado negativamente en la misma, y a más de diez años del lanzamiento de la propuesta estadounidense no existe una posición latinoamericana complementaria como conjunto y los proyectos alternativos al ALCA, no pasan de la demagogia discursiva.

Por lo anterior el objetivo general de esta investigación es: analizar el ALCA como tratado hemisférico de libre inversión, pieza clave de la regulación internacional en materia de inversiones extranjeras.

La hipótesis central de la que partimos plantea que el ALCA es un proyecto comandado por Estados Unidos que no sólo creará una zona de libre comercio sino un espacio hemisférico para la libre inversión, consolidando y extendiendo la regulación internacional de corte neoliberal para las inversiones. Es menester hacer una precisión conceptual de "zona hemisférica de libre inversión" como un espacio

geográfico conformado por los países pertenecientes a un hemisferio⁵, en este caso el occidental, donde se establece un régimen jurídico que homogeniza las normas, reglas y procedimientos aplicables a la inversión extranjera, al tiempo que retira las barreras de cualquier índole hacia las mismas, para así impulsar su libre tránsito entre todos los miembros, permitiéndoles incursionar en cualquier sector económico.

Para reforzar la hipótesis anterior se elaboraron otras dos de apoyo que se presentan a continuación. La primera sostiene que el capítulo de inversiones en el ALCA es un engranaje más de la dinámica del capitalismo mundial que obedece a los intereses del gran capital y por tanto busca establecer las más profundas libertades y garantías para la inversión extranjera; deslindándose de cualquier control por parte del Estado receptor. Mientras el segundo supuesto reza que los países poco desarrollados, en particular los latinoamericanos, en su afán de insertarse en la dinámica global y ser partícipes de los flujos de capital, están dispuestos a seguir abriendo sus economías sin que hasta el momento dichos flujos hayan repercutido notablemente en forma positiva en sus respectivas economías.

Al visualizar al ALCA como un tratado que no sólo va a retirar las barreras comerciales, sino que también va a terminar con las que se aplican a los flujos de capitales, como es la inversión extranjera, podemos constatar la relevancia que su profunda revisión y análisis tienen para las Relaciones Internacionales y la comunidad en general, ya que la entrada en vigor de un tratado de esta amplitud equivale a una nueva configuración de las relaciones tanto entre los miembros del hemisferio occidental, así como de sus relaciones con los demás Estados del globo terráqueo.

Es por eso que para abordar el tema, el trabajo se divide en cuatro capítulos; el primero titulado, “La globalización económica y el libre flujo de capitales: el caso de América Latina” en el cual se revisa el contexto en el que se inserta el ALCA, matizado por la globalización económica que tiene como soporte material al capitalismo neoliberal; y como principal característica al libre tránsito de capitales;

⁵ Hemisferio es cada una de las mitades en que un plano divide a una esfera en dos. Viene del latín que a su vez lo toma del griego, hemi= mitad y sphaera= esfera. En la Tierra se toman los hemisferios a partir de la línea del Ecuador, quedando dividida en el hemisferio boreal o norte y en el austral o sur; pero asimismo a partir del Meridiano de Greenwich (longitud 0) se divide a la Tierra en un hemisferio occidental y oriental, siendo el primero el que engloba al continente americano.

sistema dentro del cual surgen los distintos proyectos de integración económica como una forma de encararlo y complementarlo. Así en la parte final nos enfocamos en vislumbrar las teorías de integración regional imperantes en América Latina a la par de su inserción a las políticas neoliberales a través del denominado Consenso de Washington.

En un segundo apartado denominado, “Antecedentes del ALCA en materia de regulación de la inversión extranjera” se analizan los diferentes antecedentes en materia de regulación de la inversión extranjera en el hemisferio occidental, desde los APRIs hasta el proyecto del AMI en el seno de la OCDE y las disposiciones multilaterales de la OMC en la materia, pasando por los capítulos de inversión, parte de los principales tratados de libre comercio firmados recientemente en el continente americano. Con el propósito de generar un panorama amplio sobre el marco jurídico referencial del ALCA.

“El ALCA como proyecto geopolítico y geoeconómico más allá del libre comercio” es el tópico abordado en el capítulo tercero, que junto con el cuarto constituyen la parte medular de la tesis. Este capítulo parte de un recuento breve de los antecedentes y desarrollo de las negociaciones del ALCA, así como de sus diferentes dimensiones, para después centrarnos en su capítulo sobre inversiones correspondiente al 3er borrador, analizando, su contenido y posibles alcances; para cerrar con una perspectiva crítica de la inversión extranjera en América Latina, que nos permita evaluar sus potenciales beneficios y costos.

El capítulo cuarto, “Posiciones, estrategias y perspectivas de los principales países ante las negociaciones del ALCA y su capítulo sobre inversiones”, pretende ser el cierre de la investigación, examinando las posturas, acciones y expectativas de los principales países americanos ante el proyecto de integración hemisférica y su propuesta de regulación para la inversión extranjera, trascendiendo los meros discursos y las declaraciones, para tener una visión integral y objetiva de las mismas.

Estado del arte

La elaboración del estado del arte en esta investigación será observado desde dos niveles, uno empírico y otro teórico- metodológico. El nivel empírico, que tras una revisión de las principales fuentes de consulta relacionadas con el tema, nos permitirá contextualizar el tópico de la investigación en la bibliografía existente y así determinar que se ofrecerá más allá o se complementará al respecto y posteriormente el nivel teórico nos trazará la ruta teórica, y la metodología a seguir en el trabajo.

Nivel empírico.

En primera instancia revisaremos los enfoques más trascendentes en relación con el tema de la inversión extranjera en América Latina, estrechamente relacionados con los procesos de integración regional, de los que se desprende nuestro problema de estudio, que es la propuesta en materia de inversiones en el marco del ALCA. El lector no debe perder de vista que la intención de esta revisión es situar nuestro problema en un contexto histórico-conceptual que nos permita su mejor explicación, en aras de no cometer injusticias o ignorar las aportaciones que se han hecho al respecto.

La CEPAL es un foro ineludible en la materia, con un amplio bagaje al respecto, al formar no sólo una escuela de pensamiento en torno a los problemas de desarrollo latinoamericano, sino en aspectos particulares, como lo es la inversión extranjera; además de haber incidido profundamente en las políticas públicas de los países de América Latina, es decir, en la realidad económica latinoamericana y su evolución. Pensamiento que se ha ido modificando a través del tiempo en respuesta a los diferentes momentos históricos por los que ha atravesado el subcontinente. Tres enfoques principales se pueden identificar dentro de la escuela cepalina en relación con la inversión extranjera.

En el contexto de la posguerra mundial, que después se trasformaría en la Guerra Fría, en las décadas de los 50s y 60s, en un ambiente de recelo hacia el exterior y proteccionismo, se desarrolla la teoría estructuralista de la CEPAL, con el Director de la

organización, Raúl Prebisch y Celso Furtade como sus principales representantes. Esta primera línea de pensamiento alcanzaría su mayor auge en los 70s, bajo las premisas de la teoría de la dependencia. A partir de esta perspectiva se evidenciaba la existencia de una división internacional del trabajo que profundizaba las relaciones de intercambio desigual entre dos sistemas de países: los del centro, que comerciaban productos manufacturados, y los de la periferia, que producían materias primas, exacerbando las desigualdades en el comercio internacional y repercutiendo en el subdesarrollo de los países periféricos, entre los que se contaban los latinoamericanos. Se sostenía que los modelos de desarrollo latinoamericanos estaban determinados por sus procesos de acumulación y reproducción del capital, cada vez más integrados a la dinámica capitalista mundial. Esta integración era estructuralmente desigual, condicionada a las relaciones de dominación de los países centrales, donde Estados Unidos era el centro hegemónico, que para los países latinoamericanos se materializaba en la creciente inversión extranjera de ese país y su influencia en sus economías; creando en la periferia un círculo vicioso de dependencia hacia las mercancías y los capitales externos. Ante esta situación se propuso “el desarrollo hacia adentro” con la sustitución de importaciones como eje dinámico de la industrialización nacional, a la par de las necesarias transformaciones en la estructura productiva. El objetivo que se perseguía era el desarrollo gradual de la industria nacional protegida de la competencia externa, hasta que alcanzará el nivel necesario de competitividad y diversificación para abrirse al comercio internacional.¹

La inversión extranjera en el esquema estructuralista, era reconocida como una fuente relevante de transferencia de tecnología y un mecanismo financiero complementario al ahorro interno, en este sentido se daba preferencia a la vía préstamo y a las coinversiones con nacionales, estando completamente subordinada a las prioridades nacionales de industrialización y transformación estructural. Al igual que el comercio exterior, en la práctica de los países latinoamericanos, quienes adoptaron esta visión, la inversión extranjera estaba muy restringida y controlada por el Estado, quien a pesar de

¹ Ver Fernando Henrique Cardoso, Raúl Prebisch y Rosario Green, “En torno al Estado y el desarrollo” y Raúl Prebisch, “La periferia latinoamericana en el sistema global del capitalismo”.

apreciar el valor de los recursos externos, éstos se trataban con sigilo en consonancia con el espíritu de la Cláusula Calvo y se les otorgaban menos prerrogativas que a los nacionales. La política nacional de inversión en los países de América Latina, en mayor o menor medida, iba en consonancia con el enorme intervencionismo del Estado en la economía, mediante la planificación centrada en los procesos productivos, para ampliar el proceso de ahorro-inversión sin entregar el control del mercado a los foráneos.

Una segunda línea de pensamiento cepalino complementaria a la primera, es la que surge y se pone en práctica entre los años 60 y 80, la estrategia de integración regional. Dadas las fallas en la sustitución de importaciones por la estrechez de los mercados nacionales y la falta de demanda; sumado a los altos niveles de pobreza y concentración de la riqueza en los países latinoamericanos, se estima a la integración de las economías latinoamericanas como la mejor vía para reducir la dependencia externa. Se argumenta que la regionalización ampliaría el tamaño de sus mercados para la industria local, al mismo tiempo que estimularía las uniones con otros productores de materias primas para evitar la competencia entre ellos y aumentar sus cotizaciones internacionales, en resumen, fortalecer la interdependencia regional entre países con características similares. Apoyada en estos planteamientos surge la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), creada con base en el Tratado de Montevideo de 1960, que veinte años después se modificó y flexibilizó para convertirse en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), así como otros proyectos subregionales.

En materia de inversiones extranjeras se abrió el debate que aún continúa hasta nuestros días, sobre su papel en el desarrollo, es decir, sus posibles costos y beneficios para las economías receptoras. Por un lado la corriente nacionalista opuesta a que el patrimonio de los países se vendiera a los intereses transnacionales, y por el otro, la aperturista, que veía a la inversión extranjera como motor del desarrollo tecnológico y fuente de recursos financieros por excelencia. Entonces para responder a las inquietudes de ambas partes se encontró en la integración regional la respuesta, al ser un excelente vehículo para incrementar y liberalizar las inversiones intrazona, sin

poner en riesgo la soberanía, al mantener las restricciones para los inversionistas fuera de la región. Se elaboró una política que estimulará las inversiones en el mercado común de los organismos de integración existentes de forma paralela a la integración comercial y política, enfocada principalmente en los sectores clave para la industrialización nacional, como las grandes empresas sustitutivas de importaciones que requerían elaborar productos más complejos, para lo que necesitaban grandes inversiones y mercados considerables.²

En el contexto de la crisis de la deuda, la formación de una nueva división del trabajo y el termino de la Guerra Fría, en la década de los 80 y 90, se opta en la CEPAL por la tercera línea de pensamiento, el regionalismo abierto. Esto a consecuencia del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones que derivó, después del boom de los petrodólares³ y el alto endeudamiento, en una enorme crisis económica en los países latinoamericanos –la década pérdida- a la par de las presiones de los organismos financieros internacionales. Por lo tanto se asume que la única alternativa es insertarse en la economía globalizada y beneficiarse de la creciente transferencia de inversiones desde los centros a los países en desarrollo con posibilidades de incorporarse a los nuevos procesos productivos. Se cambia la concepción de regionalismo hacia uno abierto, concebido como un programa de apertura, liberalización, ajuste y preferencia regional no excluyente, fundamentado sobre la dinamización, ampliación y profundización de los procesos de integración regional existentes en la región. En este tenor se plantea impulsar procesos de flexibilización de los mercados y retiro de obstáculos a la entrada de competidores internacionales, en concordancia con los procesos de ajuste, estabilización macroeconómica y reforma estructural.⁴

² Ver José Antonio Mayobre, Felipe Herrera, Carlos Sanz de Santamaría y Raúl Prebisch, “Hacia la integración acelerada de América Latina”.

³ En los setenta en un ambiente de crisis financiera internacional y los conflictos en Medio Oriente, la OPEP comanda la elevada alza en los precios del petróleo (especialmente entre 1973 y 1979), creando grandes fondos acumulados para los países exportadores de petróleo, los “petrodólares” que se tratan de hacer entables canalizándolos hacia la banca privada, es decir, a través de préstamos- De ahí que crezca el endeudamiento de buena parte de los países latinoamericanos, que llega en promedio hasta el 76% en 1982. Aunado al alto endeudamiento del sector público, usado para el mantenimiento del aparato estatal.

⁴ Ver CEPAL, “América Latina y el Caribe, políticas para mejorar la inserción en la economía mundial”.

El discurso hacia la inversión extranjera se vuelve mucho más benigno, considerando que siempre que sea de índole productivo, es un motor para el crecimiento económico de los países en desarrollo. También se subraya que la inversión extranjera directa lleva al denominado “circulo virtuoso”, ya que eleva el crecimiento interno, que a su vez estimula el ahorro, que entonces contribuye a dinamizar la economía en beneficio de todos sus participantes. En países con escaso ahorro interno como los latinoamericanos, es indispensable la inversión extranjera, que no sólo se suma a la acumulación de capital, sino aporta transferencia de tecnología y acceso a los mercados externos por medio de las economías de escala; lo que estimula la eficiencia del país receptor y su nivel de competencia internacional. En esta lógica las políticas hacia la inversión externa, deben ser más flexibles y deben otorgarle un amplio grado de seguridad, al tiempo que las conduzcan hacia los sectores donde sean más productivas.⁵

Otro enfoque imprescindible es el apoyado por los organismos financieros internacionales, el fondomonetarista, que surgió en contraposición al estructuralismo de la CEPAL, tomó fuerza en los 70s y dominó después de la crisis de la deuda en América Latina a través del Consenso de Washington, con exponentes como French-Davis, Helmut Reisen, John Williamson y Roberto de Oliveira Campos, siendo estos dos últimos sus principales promotores en América Latina. Esta perspectiva de cuño neoclásico en un primer momento argumentaba que las políticas latinoamericanas estaban equivocadas con el modelo de desarrollo hacia adentro, el cual sólo exacerbaba las fallas del mercado y conducía a la crisis y estancamiento económico. Asimismo impedía el desarrollo de la industria nacional, que no era estimulada por la sana competencia externa ni enriquecida por los conocimientos y procesos que traía la inversión extranjera. En consecuencia se recomendaba la reducción del gasto público, principalmente con la eliminación de los subsidios, en conjunto con políticas de modernización de la banca, apertura de los mercados de bienes y capitales,

⁵ Ver French- Davis y Helmut Reisen, “Flujos de capital e inversión productiva”.y CEPAL, “La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2004”.

⁵ Ver Roberto de Oliveira Campos, “Reflections on Latin America Development”.

disminución del intervencionismo estatal en la economía, fomento de la inversión extranjera y estabilización macroeconómica.

La inversión extranjera, dentro de esta orientación, es considerada como un recurso de capital crucial para el desarrollo económico. Un medio de elevar la competitividad interna al generar sana competencia y encadenamientos productivos, así como transferencia de tecnología de punta y conocimientos, a la vez que desarrolla sectores industriales estancados por la falta de capital, crea nuevos empleos y pone en las manos de los consumidores nuevos y mejores productos. Es por esto que los países en desarrollo deben atraer la mayor cantidad de flujos de inversión extranjera que les sea posible, para lo que requieren retirar las barreras a la misma y aplicar políticas de protección y promoción que hagan más atractivos a sus países para los grandes capitales internacionales.⁶

En la práctica la perspectiva fondomonetarista fue sugerida y adoptada en América Latina después de la crisis del endeudamiento externo. Ante las bruscas devaluaciones que hundieron en la depresión e hiperinflación, en menor o mayor medida, a los países latinoamericanos, con una severa caída en la demanda y el gasto público, aunadas a las presiones de los acreedores internacionales y la incapacidad de pagar, se optó por políticas de ajuste estructural de acuerdo a los lineamientos neoliberales promovidos por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, que en esencia implicaron la apertura económica y la reducción del papel del Estado.

Cabe mencionarse que el pensamiento fondomonetarista se inspira y retoma los principios de la escuela de Chicago⁷ o neoliberalista que cuenta entre sus principales exponentes a Friedrich A. Hayeck, Milton Friedman, George Stigler, James Buchanan y Gary Becker, que surge como oposición al keynesianismo posterior a la 2ª Guerra Mundial, pero toma fuerza hasta finales de los 70s y comienzos de los 80s, cuando

⁷ La escuela de Chicago bien se puede considerar una extensión de la Sociedad Péterin que se forma en 1947 por iniciativa de Von Mises, Hayeck y de otros líderes de esta corriente, con sede en el hotel Mont Péterin, en el sur de Suiza, como un nuevo grupo doctrinario y político con 27 participantes que después se consolida en una sociedad liberal que rescata los principios del liberalismo clásico.

ascienden los gobiernos de corte neoliberal en Gran Bretaña y Estados Unidos, para posteriormente expandirse a otros países. Esta escuela retoma y reafirma los postulados liberales de los clásicos, Adam Smith, David Ricardo, Bernard Mandeville, Adam Ferguson y David Hume que abogan por un sistema económico regido por la libertad individual, el derecho a la propiedad privada, el mercado autorregulado, la apertura al comercio internacional y el aparato estatal reducido con la única función de salvaguardar los derechos de los individuos. Consecuentemente se señala que la principal función del Estado es garantizar las condiciones más propicias para que los individuos logren sus objetivos particulares y no el dirigir o intervenir en sus asuntos. De ahí se desprende que el capital, como uno de los principales factores de la producción, deba ser exento, al igual que el mercado, de controles estatales y se exhorte en todas sus modalidades.

Simultáneamente a los enfoques antes expuestos en el plano jurídico también se dio una transformación de la perspectiva latinoamericana hacia la inversión extranjera. En un primer momento en el siglo XIX, en los albores de la vida independiente, los países latinoamericanos adoptaron la Doctrina Calvo⁸ como instrumento para someter a los extranjeros, así como todas sus actividades, incluyendo sus inversiones, a la soberanía nacional. Esta tesis respondía a la experiencia histórica de evitar intervenciones en los asuntos internos por parte de gobiernos extranjeros movidos por reclamaciones en nombre de sus nacionales, en otras palabras, el ejercicio de la protección diplomática directa. En esencia la Doctrina Calvo afirma que, puesto que los extranjeros gozan de los mismos derechos que los nacionales, no pueden tener una situación privilegiada respecto a éstos y sus inversiones deben regirse conforme al ordenamiento nacional. Esto significaba que los extranjeros renunciaban al derecho de invocar protección de su país de origen y aceptaban dirimir sus derechos ante los tribunales nacionales.

⁸ Esta Doctrina toma su nombre del ilustre jurista Carlos Calvo quien inspiró el artículo 53 del Estatuto Provisional del Imperio de 1868, que expresa que es inadmisibile y contrario a los principios de derecho internacional que los extranjeros puedan gozar de mayores derechos que los nacionales y que este privilegio que se pretende extender a la posibilidad de éstos de invocar la protección de sus países, quienes hacen uso de la fuerza para sostener las demandas de sus súbditos. Ver Leonel Pereznieta Castro, “Dos mitos en el Derecho Privado Mexicano “La Cláusula Calvo” y la “Zona Prohibida” o “Zona Restringida” en Juan Carlos Velásquez Elizarrarás (compilador) “El Derecho Internacional Público y Privado a través de los debates teóricos actuales en las Universidades de México y el extranjero”.

La “soberanía permanente sobre riquezas y recursos naturales” es el siguiente enfoque que se presenta en América Latina y toma forma a partir de 1954 cuando en la Asamblea General de las Naciones Unidas es insertada como una cláusula específica complementaria al derecho de autodeterminación de los pueblos. De acuerdo a esta cláusula todos los pueblos tienen derecho a disponer libremente sus riquezas y recursos naturales, sin perjuicio de las obligaciones que deriven de los compromisos de cooperación económica internacional. Con esta fórmula se trataba de propiciar un criterio de equidad para las inversiones extranjeras y conservar el derecho de posible expropiación en caso de que estas tuvieran un carácter depredatorio. En respuesta, los países exportadores de capital crearon la doctrina en la que actualmente prevalece: “de la promoción y protección de las inversiones” que se empezó a debatir en el seno de la ahora OCDE a iniciativa de Lord Shawcross y el Doctor Abs con su Proyecto de Convención Abs-Shawcross de 1959, que originalmente fue concebido como un tratado multilateral, pero jamás fue objeto de negociación; aunque sí fue la inspiración de los primeros tratados bilaterales de protección y promoción de las inversiones, como el firmado entre Suiza y Túnez en 1961.⁹

La tesis de promoción y protección de las inversiones, apoyada por académicos como: Joaquín Contreras Garza, Edgar Nasser Guier, Antonio Belaunde Moreyra, Juan Carlos Checkley, Rosa del Carmen Chappe y Olga Palacios, entre otros, destaca el importante rol que desempeña la inversión extranjera como instrumento de política económica a favor del desarrollo, principalmente como complemento al ahorro interno, fuente de nuevos empleos y tecnologías; así como factor que estimula la libre competencia; así pues, para que todos los países puedan captarla y retenerla precisan un marco jurídico claro que brinde seguridad y certidumbre al inversionista extranjero, creando un ambiente atractivo. Un aspecto central de dicho marco era, y sigue siendo, la superación de la jurisdicción nacional, a su parecer, restrictiva y parcial a la que tenían que someterse los inversionistas extranjeros para la solución de controversias. Los países exportadores de capital tenían así un enorme interés en que se abriera una

⁹ Ver Antonio Belaunde Moreyra, "Enfoque histórico de la Promoción y Protección de las Inversiones".

vía de solución jurídica de controversias internacional donde los inversionistas privados pudieran auto representarse frente a un Estado.¹⁰

En respuesta a todas estas expectativas el Banco Mundial elaboró el tratado abierto a firma en 1965, mediante el cual se crea el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI), que pone a disposición de los Estados una institución para los arbitrajes que puedan surgir entre Estados e inversionistas privados, constituyendo de esta manera una nueva forma de arbitraje internacional, en la que una de las partes es del orden público y la otra del privado. Hacia 1960 se había tratado de abrir un foro similar en el seno de la Corte Permanente de Arbitraje, que hay que recordar fue creada por la Conferencia de Paz de la Haya de 1899, pero éste no fructificó.¹¹

La creación del CIADI fue un paso decisivo para los defensores de esta doctrina, pero no suficiente, hacia falta producir un incentivo para que los países en desarrollo acudieran a este modo de solución de controversias. Esta idea continua madurando durante los años 60 y 70, y se introduce el concepto de “garantía de inversiones” que se refiere a brindar un seguro contra lo que se denomina como “riesgo político”¹² para proteger a los inversionistas de posibles acciones estatales o eventualidades que pusieran en peligro su inversión, principalmente en los países poco desarrollados. En este tenor se crean varias instancias nacionales de garantía de inversiones, como la Overseas Private Investment Corporation (OPIC) en Estados Unidos, y se pretende crear una agencia multilateral de garantía de inversiones en el seno del Banco Mundial, que después de varios intentos fallidos en esencia por la reticencia de los países en

¹⁰ Ver Edgar Nassar Guier, “La garantía internacional de inversiones”.

¹¹ Ver Gabriela Álvarez Ávila, “Las características del arbitraje del CIADI” en Juan Carlos Velásquez Elizarrarás (compilador) “El Derecho Internacional Público y Privado a través de los debates teóricos actuales en las Universidades de México y el extranjero”

¹² De acuerdo al convenio del MIGA se entiende como “riesgo político” a cualquier acción discrecional del Estado arbitraria en contra de la inversión extranjera y se dividen en cuatro categorías: riesgos por la movilidad de la morada, expropiación o cualquier acción similar, guerra, revolución o trastornos civiles e incumplimiento de contrato por parte del sector público y el inversionista.

desarrollo, se concreta en 1985 con la creación de la Agencia Multilateral para la Protección y Garantía de Inversiones (MIGA por sus siglas en inglés).¹³

Sincrónicamente a estos eventos la postura de soberanía permanente de los países en desarrollo, específicamente los latinoamericanos, es exaltada hasta alcanzar su punto culminante en 1974 con la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, parte de la iniciativa del llamado Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI)¹⁴ que tenía como principios: la igualdad soberana, la equidad, la interdependencia, la cooperación y el interés común de todos los países. La carta en su parte relativa a la inversión extranjera en su Art. 2 enuncia que “todo Estado tiene derecho de reglamentar y ejercer autoridad sobre las inversiones extranjeras dentro de su jurisdicción nacional con apego a sus leyes y reglamentos y de conformidad con sus objetivos y prioridades nacionales. Ningún Estado deberá ser obligado a otorgar un trato preferencial a la inversión extranjera”, asimismo se enfatiza que los Estados conservan el derecho de reglamentar la actividad de las empresas transnacionales para que estas actúen de acuerdo a sus políticas de desarrollo nacional o expropiar en caso contrario. Sin embargo este fue al mismo tiempo la llegada a la cúspide y comienzo del declive de dicha postura; ya que después de atravesar por la crisis económica de los 80s y empezar a adoptar políticas neoliberales, los principios del NOEI perdieron fuerza, siendo remplazados por la doctrina impulsada por los países industrializados. Consiguientemente en la actualidad matizada por el capitalismo global domina el dogma de la promoción y protección de las inversiones y sigue siendo impulsada por los países desarrollados como parte de los tratados de libre comercio.

Finalmente debemos citar otra corriente de pensamiento a la que hemos denominado “crítica” y en la que nosotros suscribimos este trabajo; que ha tenido una influencia parcial en las políticas latinoamericanas hacia la inversión extranjera, pero ha ganado

¹³ Ver Joaquín Contreras García, “Algunas consideraciones sobre la protección a la IED a la luz del Derecho Internacional Privado” y Juan Carlos Checkley, Rosa del Carmen Chappe y Olga Palacios Tejada, “La Inversión Extranjera y los Convenios MIGA y OPIC”.

¹⁴ Esta propuesta fue postulada a iniciativa del gobierno mexicano del Presidente Luis Echeverría y aceptada en el seno de la Asamblea General de la ONU a través de la resolución 3171 gracias a la fuerza que habían ganado los países latinoamericanos en el contexto de la primera crisis del petróleo, ocurrida a través de la llamada guerra del Jon Kippur, e inspirados por la teoría de la dependencia.

fuerza en los últimos años en el contexto de la globalización. Autores como James Petras, Fernando Henrique Cardoso y Astrid Martínez Ortiz, son partidarios de esta visión. De acuerdo a esta perspectiva se reconoce que actualmente nos encontramos en una etapa de economía global, así que los Estados en desarrollo no pueden permanecer ajenos a su dinámica, es imposible el retorno al modelo de “desarrollo hacia adentro”, sin embargo, su inserción internacional tampoco debe ser drástica, se debe mantener un equilibrio entre la apertura y la protección. En relación con la inversión extranjera en América Latina, se argumenta que su actual desregulación y reforma encaminada a ofrecer mejores estándares a la misma, responde a un conjunto de cambios estructurales que ha sufrido la región, parte de la actual coyuntura histórica, pero enfatiza que ésta, al igual que el comercio, es un medio y no un fin en sí misma, así que debe ser tratada adecuadamente para que sea una herramienta eficaz para el desarrollo. El valor de la inversión extranjera como medio de financiamiento complementario es aceptado, pero también se cuestiona sobre sus posibles beneficios en los países receptores, como los latinoamericanos, los cuales pueden ser muy relativos y escasos. Se concluye que los países en desarrollo que deseen atraer y beneficiarse de la inversión extranjera, deben seleccionarla y aplicarle un tratamiento diferencial según el sector al que se encamine y las expectativas que se tengan sobre la misma; sin abandonar el poder soberano de regularla.¹⁵

Ahora bien, con respecto al tema en específico de la inversión extranjera en el marco del ALCA, se han hecho diferentes aportaciones desde distintas perspectivas y enfoques teóricos, primando los estudios de corte económico y jurídico. Sin embargo, es preciso mencionar que en *strícto sensu* las fuentes de consulta relacionadas con el tema en particular que se pretende abordar en esta investigación son muy restringidas, limitándose a contados libros que lo abordan de forma tangencial y artículos en algunas revistas impresas o de publicación electrónica.

¹⁵ Ver Astrid Martínez Ortiz, “La inversión extranjera directa y otras formas de financiamiento externo. Notas para el periodo reciente en América Latina”, Colombia, 1996,

Entre las fuentes de consulta más destacadas que abordan el tema del ALCA, así como su relación con la inversión extranjera, debemos destacar el libro titulado *“El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)”* coordinado por Jorge Witker, y publicado por el Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. Este texto trata varios de los diferentes temas negociados y plasmados en el 3er borrador del posible acuerdo del ALCA, tales como los derechos de propiedad intelectual, las reglas de origen y las inversiones, desde la perspectiva de las teorías normativas y usando el método jurídico comparado. El investigador Gustavo Vega Canovas nos ofrece un capítulo dedicado a revisar la propuesta en materia de inversión extranjera para el ALCA a la luz del contenido del capítulo homólogo del TLCAN, así como las experiencias derivadas de su aplicación, principalmente en relación con el apartado de solución de diferencias entre Estado e inversionista. Vega Canovas concluye que dado el vacío de normas y procedimientos multilaterales para la inversión, tanto el TLCAN como el ALCA ofrecen un avance significativo en la materia al construir un cuerpo de reglas, normas y procedimientos de largo alcance, transparente y eficaz para regular la inversión internacional, con impacto positivo tanto para las Empresas Transnacionales como para los países anfitriones.

En resumen este libro nos ofrece un panorama general del contenido del ALCA, pero desde una perspectiva meramente jurídica, por lo que a pesar de no estar totalmente ajeno a las aportaciones desde un enfoque político o social, su trato en ese sentido es muy escaso.

Un enfoque de corte económico-comercial es el que podemos encontrar en el texto de la coautoría de Giovanni E. Reyes y María Cristina Rosas, *“ALCA y OMC: América Latina frente al proteccionismo”* que estudia de forma sistémica el avance y contratiempos en las negociaciones del ALCA de manera simultánea y en comparación a lo que está ocurriendo en la Ronda de Doha de la OMC. En esta lógica se visualiza a los acuerdos de integración regional como un fenómeno natural que se desprende de la globalización económica, de acuerdo a los lineamientos del capitalismo internacional con sustento en las teorías clásicas del comercio internacional. Sin embargo, lejos de

alcanzarse los beneficios equitativos del comercio internacional, los países menos desarrollados siguen siendo rezagados, sin obtener los instrumentos para mejorar el bienestar social de sus respectivas poblaciones, dadas las prácticas neoproteccionistas de países más industrializados, que obstaculizan el libre comercio, a la par que exigen y promueven mayor apertura para sus pares menos desarrollados en las negociaciones comerciales internacionales. Es aquí donde se insertan temas como el trato a la inversión extranjera, la propiedad intelectual o los servicios, como parte integral de las diversas negociaciones comárcales, tanto a nivel multilateral como regional y bilateral, por iniciativa de los países desarrollados y en perjuicio de los menos desarrollados, con poca competitividad en dichas áreas. En especial se remarca que el contenido que el ALCA propone para la inversión extranjera conformaría una nueva estructura institucional en América Latina al servicio de los capitales extranjeros.

Un texto que vale la pena mencionar, es el publicado por CLACSO, coordinado por Jaime Estay y Germán Sánchez con el título *"El ALCA y sus peligros para América Latina"*, que a partir de una visión económica-social, revisa en una primera parte el avance de los diferentes grupos de negociación desde las experiencias derivadas de la actual ronda de negociaciones de la OMC, el TLCAN y el AMI; mientras en una segunda parte aborda las posibles repercusiones que tendría el ALCA en determinados países y sectores específicos, como el agroalimentario. Dentro de la primera parte elaborada por los coordinadores se toca el tema referente a la regulación para la inversión extranjera proyectada en los tres borradores del acuerdo del ALCA, como ha ido evolucionando y que similitud guarda en relación con lo planteado en el capítulo XI del TLCAN y el proyecto del AMI. En este apartado los coordinadores arriban a la conclusión de que éste capítulo refleja fielmente los intereses de los grandes capitales transnacionales estadounidenses y no sólo reproduce el contenido del fallido AMI, sino los extiende más allá hacia un "AMI plus", es decir, la máxima desregulación posible, aprovechando la indolencia de los países latinoamericanos que están enfrascados en una competencia por atraer inversiones extranjeras a toda costa, sin velar por los intereses sociales de sus ciudadanos. A pesar de que este apartado y el libro en general, se encuentran estrechamente relacionados con el tema que se postula en esta

investigación de tesis; tanto por su formato como por su extensión, varios aspectos no se revisan a profundidad y otros quedan simplemente excluidos, además de que no se tocan las diferentes posturas que los actores que participan en el proceso de negociación del ALCA tienen al respecto del capítulo sobre inversiones; aspectos que se pretenden desarrollar en el presente estudio.

Antes de cerrar este apartado, cabe hacer referencia a un libro derivado de un simposium celebrado en la Haya en 2002, integrado en esencia por académicos y diplomáticos de diferentes latitudes, que se editó y publicó dos años después con el título: *“Free Trade for de Americas? The United States push for the FTAA agreement”*, bajo la edición de Paulo Vinentini y Marianne Wiesebron. Desde una óptica neorrealista se sentencia que la apertura comercial ha dejado de ser una opción para los países en desarrollo, que se encuentran dentro de un proceso de globalización económica acelerado donde las exigencias de competitividad son cada vez mayores y la única forma de enfrentarla que tienen es la conformación de bloques regionales y la firma de tratados de libre comercio. Sin embargo, dichos acuerdos, que más que nunca involucran a países con diversos grados de desarrollo, contemplan aspectos que rebasan a los meramente comerciales y son potencialmente peligrosos para los participantes menos desarrollados. Entre tales aspectos, se encuentra la inversión extranjera que incide directamente en las políticas gubernamentales de los países latinoamericanos al respecto, a favor de un grupo muy reducido de su población. Hecho que aunado a la situación de inestabilidad y desequilibrio en que se encuentran generalmente nuestros países, tiene un efecto nefasto en el ámbito social.

Finalmente después de esta revisión a grandes rasgos del acuerdo al estado del arte del tema planteado para esta investigación, podemos concluir que existe un vacío en el mismo, ya que no encontramos trabajos que los aborden desde nuestra particular perspectiva, y menos aún que otorguen la visión multidisciplinaria que nos ofrecen las Relaciones Internacionales. Hecho que justifica plenamente la realización de un trabajo serio que ofrezca una humilde contribución al estudio del mismo.

Nivel teórico – metodológico.

En lo que se refiere a éste nivel, tomaremos un enfoque teórico ecléctico, conformado, tanto en selección como en jerarquía, de acuerdo a nuestro problema de estudio, que es determinar la dinámica de la inversión extranjera en América Latina, utilizando como marco de referencia al ALCA.

En principio ocuparemos la teoría de los regímenes internacionales para comprender el por qué no se ha instaurado hasta el momento un régimen de carácter multilateral para el ámbito de la inversión extranjera y como ahora se esta conformando a menor escala a través de acuerdos comerciales, ya sean bilaterales o regionales, como es el caso del ALCA. Dichos acuerdos insertos dentro de la dinámica del capital global, contienen ordenamientos en materia de inversión que van homogeneizando las reglas, normas y procedimientos al respecto. Posteriormente analizaremos el proceso de negociaciones del ALCA a la luz de las teorías del regionalismo, dentro de las cuales colocaremos a este acuerdo en consonancia con lo que se conoce como “nuevo regionalismo” y “regionalismo abierto” de acuerdo a los postulados de Björn Hettne y la Comisión de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL) respectivamente, en contraste con el “viejo regionalismo” y la propuesta de “regionalismo abierto” que expone Peter Drysdaler en el marco del Foro de Cooperación Económica Asia- Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés).

Dentro de la teoría de los regímenes internacionales, podemos ubicar dos corrientes de pensamiento principales; la liberalista y la realista o neorrealista, las cuales aunque aceptan la importancia de los regímenes internacionales en el sistema internacional actual, cada vez más global, y comparten varias premisas; difieren en gran medida en la explicación del surgimiento, permanencia y transición de los mismos. Antes de profundizar sobre ambas vertientes de análisis, debemos establecer que el concepto que se toma para esta investigación de regímenes internacionales, es la elaborada por Stephen Krasner a principios de los 80. Según la definición de Krasner, los regímenes internacionales, son más que un conjunto de reglas, ya que contienen un alto grado de institucionalización, por lo que no deben confundirse con las organizaciones

internacionales, aunque bien pueden ser parte de ellas. Krasner define a los regímenes internacionales como “un conjunto de principios implícitos o explícitos, normas, reglas y procedimientos de toma de decisiones, alrededor de los cuales las expectativas de los actores convergen en una determinada área de las relaciones internacionales” (1982). La interpretación de este concepto se hará de forma flexible, considerando la clasificación que hace Levy de los regímenes internacionales, no sólo conforme a su ámbito de aplicación, es decir, comerciales, medioambientales, financieros, etc.; sino reconociendo que hay regímenes internacionales de carácter tácito o formales y de distinta cobertura geográfica, por lo que pueden ser bilaterales, regionales o mundiales.

Tanto la escuela liberalista, con Keohane como su principal exponente, así como el neorrealismo, representado por Waltz y Shelling; han aportado mucho al modelo de los regímenes internacionales, pero con diferencias sustanciales. Ambas visiones consideran al Estado como el principal actor a nivel internacional; el cual tiene que operar en un sistema internacional anárquico, carente de un gobierno central. Para tratar de otorgarle un grado mayor de certidumbre y buscar la cooperación, los Estados tienen que elaborar regímenes internacionales. Sin embargo, tienen dos enfoques diferentes con respecto al surgimiento, mantenimiento y cambio de los regímenes internacionales. Los liberales los ven como un instrumento que permite a los Estados superar los obstáculos a la cooperación, inherentes a la propia estructura del sistema internacional. Debe reconocerse como señala Keohane, que la existencia de regímenes internacionales no quiere decir que beneficie de igual forma a todos sus participantes. Mientras, por otro lado, los realistas estiman que los Estados usan sus capacidades de poder para establecer regímenes internacionales en las situaciones que requieren coordinación, para darle viabilidad al sistema e imponer reglas y normas de acuerdo a sus intereses, ya que antes de instaurarlo calculan muy bien los costos y beneficios del mismo. El balance de poder, es clave para este enfoque realista y siguen considerando a Estados Unidos como el país más poderoso; ya que aunque haya perdido hegemonía desde los 70, aún sigue influyendo y promoviendo los principios neoliberales en muchos de los principales regímenes internacionales existentes. Pero

coinciden con los liberales que argumentan que entre más hegemonía pierda Estados Unidos, mayor será su dificultad para establecer y mantener regímenes internacionales.

Los regímenes internacionales de acuerdo con el enfoque liberar, los establecen los Estados para colaborar, son una forma de mantener el bienestar colectivo y florecen en mayor medida cuando son promovidos y custodiados por un hegemón, promoviendo un orden más liberal en consonancia con la globalización. Los realistas, por su parte, consideran que los regímenes internacionales se crean a interés del hegemón para coordinar, por lo tanto, pueden generar beneficios muy asimétricos para los Estados, donde el poder es el elemento central para su formación, así como la permanencia y los principios y normas que de ellos se deriven, serán los que marquen la pauta para la naturaleza del sistema internacional.

Mientras los liberales ven al hegemón como un actor benigno que desea darle viabilidad al sistema y evitar un ambiente caótico, creando un beneficio colectivo por medio de los regímenes internacionales. Al contrario, los realistas argumentan que su propósito es el de imponer reglas y normas para satisfacer sus intereses, por lo que cuando un régimen internacional va en contra, el hegemón simplemente lo viola, no lo ratifica o lo sabotea, aunque este sea en beneficio de la mayoría. El objetivo de crear un régimen es coordinar acciones para que el sistema funcione, ya que si cada Estado creara sus propias reglas, las interacciones entre ellos serían imposibles, así, el régimen proporcionará mayor certidumbre al sistema. Entonces los países en desarrollo con menos poder, tienen que acatar las reglas impuestas por los más desarrollados, si no desean quedar al margen, como se ejemplifica en el comercio internacional y la inversión extranjera; donde muchas veces aceptan condiciones menos ventajosas con tal de ser partícipes de los flujos comerciales y financieros procedentes de los países industrializados.

Tomando en consideración las deliberaciones teóricas esbozadas previamente, podemos insertar al Acuerdo Multilateral sobre Inversiones como un intento fallido para la creación de un régimen internacional de la inversión extranjera, en concordancia con

la perspectiva realista; puesto que Estados Unidos junto con otros países desarrollados intentó multilateralizar los principios neoliberales de regulación de las inversiones, sin embargo, su poder no fue tanto y la coalición de varios Estados junto con otros actores de la sociedad internacional, llevó el proyecto al fracaso. Sin embargo, ahora Estados Unidos lo sigue conformando a distintos niveles, como el regional, como lo intentó con el ALCA o con acuerdos menores como el CAFTA.

En este punto es necesario reconocer que las actuales reglas, normas y procedimientos sobre inversión han alcanzado un alto grado de homogeneidad en el contexto de la globalización y la apertura financiera de la mayoría de los Estados a través de la firma de múltiples instrumentos en la materia. Gradualmente se ha ido creando un régimen de la inversión extranjera de forma tácita que se pretende formalizar por varias vías, como en su momento fue la Iniciativa para las Américas.

En conclusión utilizaremos el modelo de regímenes internacionales porque explica que éstos existen en todos los ámbitos para el buen funcionamiento de la sociedad internacional, en este sentido, las inversiones al estar constituyendo un régimen son objeto de esta perspectiva teórica y el ALCA es un claro ejemplo de un régimen regional de inversiones que obedece a los lineamientos neoliberales del capitalismo representados por Estados Unidos y sus empresas. Los actores dentro de este enfoque para el caso específico de la inversión extranjera en el ALCA son: las instituciones financieras y comerciales multilaterales, que han impulsado la conformación de un régimen neoliberal para la inversión, las ET que presionan por leyes más flexibles y los diferentes países que han negociado el ALCA.

El ALCA como acuerdo regional lo revisaremos con ayuda de algunas teorías del regionalismo. En principio, debemos ubicarlo como parte de lo que se conoce como “nuevo regionalismo”; ya que de acuerdo a Björn Hettne, principal exponente de este concepto, éste se contrapone al “viejo regionalismo”, ya que mientras éste último fue característico del lapso de la Guerra Fría, era inducido por las dos grandes potencias del momento (Estados Unidos y la Unión Soviética) y los proyectos estaban cargados

hacia los temas político-militares. Actualmente se contraponen al nuevo regionalismo, inserto en la globalización, en donde al ya no haber dos polos de poder, los miembros del proceso son sus propios protagonistas y los temas están cargados hacia lo económico, aunque cada vez incluyen más aspectos y conexiones entre los mismos, como es la mancuerna inversión-comercio, además, los actores que se involucran en los procesos de regionalización no son sólo los Estados, sino otros grupos como las organizaciones, las instituciones y la sociedad civil en general; ejemplificado en el caso del ALCA, donde es clave la participación del sector empresarial y la sociedad civil.

El ALCA, por otra parte, de acuerdo a lo planteado en su último borrador, da secuencia y profundiza los principios del “regionalismo abierto” de acuerdo a lo estipulado por la CEPAL, ya que dicha teoría marca que los países latinoamericanos deben profundizar la integración regional sin excluir a terceros, para lo que deben pasar por un proceso de apertura dramática y unilateral de sus respectivas economías. Enfoque que desde nuestro punto de vista resta poder de negociación a los países pequeños. Además de considerar que aunque Estados Unidos la apoya, no la comparte, pues mantiene un alto grado de proteccionismo en su economía, siendo el sector agrícola, el mejor ejemplo. Perspectiva ante la cual quizá el regionalismo abierto que guía a los países de América Latina debería asemejarse más al que replantea Peter Drysdaler para el caso de APEC. Drysdaler argumenta, que tomando en consideración las diferencias en tamaño y capacidad económica que tienen cada una de las 21 economías miembro de APEC, se plantea la necesidad de reducir las barreras al comercio exterior en consonancia con otros factores que van estrechamente relacionados, como la inversión extranjera, hasta llegar a las metas planteadas por la OMC, es decir, multilateralizar sus economías. Esto con el afán de que todos los miembros de APEC, lleguen a un nivel de apertura similar y su capacidad de negociación como de complementación no sean tan asimétricas. Si recordamos que el ALCA es uno de los procesos que pretende involucrar a todos los países del continente americano, a excepción de Cuba, con asimetrías tan exponenciales tanto en tamaño como en nivel de desarrollo, quizá no resultaría tan incoherente tomar el modelo de regionalismo abierto propuesto para APEC, aunque al igual que en dicho foro nos encontraríamos con la reticencia de Estados Unidos.

En cuanto a la metodología que se seguirá en esta tesis, es la que nos brindan las Relaciones Internacionales, para abordar el problema de forma multidisciplinaria, aunque con un marcado sesgo económico-jurídico. Asimismo utilizaremos una explicación deductiva, es decir, que parta de lo general a lo particular y un análisis de políticas comparadas en lo que respecta a los dos últimos capítulos. Para lo que realizaremos una investigación en las principales fuentes bibliográficas, hemerográficas y electrónicas, así como un seguimiento de los datos empíricos que se presenten a lo largo de la realización del trabajo. Así ubicaremos al fenómeno de la regulación de inversión extranjera en América Latina como parte de la dinámica propia del capitalismo mundial y utilizaremos al ALCA como un marco ejemplificador para caracterizar los contenidos, posturas y lineamientos que versan en torno a dicho fenómeno. Para lo cual en principio ubicaremos al problema en la globalización económica, posteriormente revisaremos los acuerdos en la materia que le han antecedido al ALCA para comparar su contenido, el cual se analizará sistemáticamente, como punto neurálgico de la investigación y finalmente se abordarán de manera general, las posturas de los principales participantes en las negociaciones del ALCA con respecto a los lineamientos que se proponen en éste para la inversión extranjera.

Para finalizar no se debe olvidar que el tema planteado ha sufrido una transformación a lo largo de la propia investigación, pasando de ser de vital importancia para la agenda internacional americana a dejar de figurar prácticamente en ésta.

CAPÍTULO I

1. La globalización económica y el libre flujo de capitales: el caso de América Latina.

1.1. Características de la globalización económica en el siglo XXI.

Actualmente las relaciones internacionales se encuentran matizadas por el fenómeno de la globalización, esencialmente predominante en la esfera económica, pero que igualmente ha trastocado los demás ámbitos de interacción internacional como el político, social, cultural, científico- tecnológico, etc. Sin embargo, aunque la mayoría de los especialistas reconocen que las relaciones internacionales se encuentran en una etapa que se distingue de las previas por características muy particulares, no todos aceptan la acepción de globalización, ni le otorgan el mismo significado; es por eso que no existe un concepto de globalización universalmente aceptado. Así como tampoco hay un consenso en lo que concierne a sus inicios u origen. Muestra de lo complejo y hasta cierto punto abstracto de su significado, sin embargo, todo esto es marginal si se acepta que es el fenómeno que rige las condiciones actuales del mundo, esencialmente en el campo internacional y más particularmente en las relaciones económicas internacionales.

Para algunos autores la globalización no es nada nuevo; dado que dicho fenómeno estaba más desarrollado en la “bella época” que se vivió entre los años 1900 a 1914; para ellos la globalización es sólo un mito. En oposición a otros especialistas que consideran a la globalización como la última fase de la modernidad que ha venido desarrollando desde la época de los grandes descubrimientos geográficos y se caracteriza por la consolidación del modelo económico capitalista, por lo que abarca a todos los demás acontecimientos de la vida humana y deriva en una creación de una nueva realidad, con una nueva política, una nueva cultura, etc. Mientras que para otros es algo muy distinto, pues consideran a la globalización como el colapso de la modernidad, más específicamente como una pos-modernidad desvirtuada, donde el capital se impone por encima de los valores humanos y rige la vida de las personas.¹ Y parte de ellos creen que la globalización es un proceso de mera

¹ Ma. Eugenia Padua, “México en el umbral del siglo XXI: los efectos de la globalización”, Pág. 31-35.

vinculación de espacios multilaterales, que va transformando las culturas locales, creando las bases para una nueva cultura, una cultura de mercado, de masas, con un alto grado de desarraigo y pérdida de los valores y tradiciones nacionales.²

En casos de autores como Noan Chomsky, John Saxe-Fernández y Pablo González Casanova, se afirma que la globalización es una nueva era imperial, un proceso de dominación y explotación del mundo orquestado por los intereses de las potencias, es decir, el Grupo de los 7³ en concordancia con los organismos internacionales que están bajo su dominio, refiriéndose particularmente al Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), en suma con los grandes conglomerados empresariales, por lo que jamás asegurará un orden mundial en donde prevalezcan la justicia, la equidad y la democracia.⁴

El término globalización aún no esta plenamente conceptualizado, en tanto es un proceso sumamente complejo, ambiguo y en constante transformación. Empero es posible tener una caracterización integral si se consideran ciertos elementos en los que concuerdan varios de los principales exponentes en la materia, refiriéndonos a Octavio Ianni, Immanuel Wallerstein, Samir Amin y Joseph Stiglitz, entre otros. En principio, independientemente de que se hable de “aldea global”, “mundialización”, “capitalismo global”, la globalización es un proceso histórico que se diferencia de todas las etapas precedentes del sistema mundial, pero no esta desligado de ellas. Es una nueva faceta histórica, resultado de la ampliación y profundización de cambios que se venían experimentando desde tiempo atrás con la preponderancia del sistema capitalista como su estructura fundamental.

“La globalización es un nuevo régimen de producción del espacio y el tiempo [sustentado] en los nuevos flujos comunicacionales e informatizados que engendran procesos globales en tanto se asocian a fuertes concentraciones de capitales industriales y financieros, a la desregulación y la eliminación de restricciones y controles nacionales que sujetaban las transacciones internacionales. También se requirió que los movimientos de las tecnologías, los bienes y las finanzas fueran acompañadas por la intensificación de los flujos

² CELAG, “Visión crítica de la globalidad”, *passim*.

³ El G-7 lo conforman: Estados Unidos, Canadá, Francia, Italia, Gran Bretaña, Alemania y Japón.

⁴ Citado por Ma. Eugenia Padua, *op. cit.*, Pág. 34.

migratorios y turísticos que favorecen la adquisición de lenguas e imaginarios multiculturales”.⁵

El binomio económico-tecnológico es el que impera en el megaproceso globalizador, pero éste engendra un sinnúmero de procesos que repercuten en todas las esferas de la actividad humana, provocando drásticas transformaciones en todas ellas. Se ha ido hilando una red de intensa interdependencia, interconexión y traslape no sólo entre los fenómenos políticos, económicos, sociales y culturales, sino también entre los diferentes niveles; local, nacional y regional, para derivar en lo global. Sin embargo, esto no implica que sus repercusiones sean las mismas para todos los países, las economías y los individuos, la globalización es distinta para cada uno, al ser un fenómeno selectivo con base en las leyes del capitalismo.

En concordancia con el punto anterior, encontramos otra de sus principales características que la ambigüedad, discordancia e incertidumbre que imperan en el proceso, el cual aunque homogeniza e integra, a la vez, fragmenta y excluye. La interdependencia crece pero se profundizan las relaciones de dependencia y las jerarquías de poder que siempre han existido en el capitalismo, sistema, que como asevera Wallerstein, “siempre ha descansado sobre una desigualdad jerárquica de distribución basada en la concentración de ciertos tipos de producción”,⁶ En este escenario es claro que los países, empresas e individuos con mayor poder económico resulten los más beneficiados y sean los que conduzcan el proceso, imponiendo políticas e ideologías acordes a sus intereses, estableciendo al neoliberalismo como “pensamiento único”, tanto para los países desarrollados como en desarrollo que no desean ser marginados del sistema económico.

Derivada de la característica precedente está la enorme polarización que exagera la globalización, profundizando las diferencias económicas y sociales entre los países industrializados y los en vías de desarrollo, entre el Norte y el Sur; así como entre sus pobladores. De ahí que sea un proceso desequilibrado, que potencializa y profundiza los problemas económicos y sociales, donde algunos actores ostentan un enorme poder económico y político, mientras otros son relegados con pocas

⁵ Néstor García Canclini, “La globalización imaginada”, págs. 46- 47.

⁶ Immanuel Wallerstein, “Después del liberalismo”, pág. 29

oportunidades de influir en su curso, poniendo en entredicho su capacidad de generar beneficios equitativos.⁷

Para efectos de este trabajo, entenderemos a la globalización, como un proceso acelerado de interrelación e interdependencia entre todos los Estados, poblaciones y economías, con bases históricas, que tiene como principal eje la consolidación del modelo capitalista ante la caída del modelo alternativo del socialismo; apoyado por la estructura que le ha brindado el desarrollo científico-tecnológico, principalmente en el área de las telecomunicaciones y con el neoliberalismo como su ideología. En pocas palabras la globalización se puede entender como un proceso que han contribuido a crear un mundo estrecha y complejamente vinculado en constante expansión tanto geográfica como categóricamente; con la particularidad de no ser lineal y mantener un grado muy alto de incertidumbre.

La premisa fundamental de la globalización, como señala el investigador Giovanni Reyes, es que existe un mayor grado de integración entre y dentro de las sociedades, el cual juega un papel predominante en los cambios económicos y sociales que están teniendo lugar..⁸

No se debe perder de vista que la globalización actualmente rige en el sistema internacional, y uno de sus principales problemas es la selectividad; por tanto los que están fuera de ella simplemente se consideran como marginados, aunque independientemente de esta condición se encuentran directa o indirectamente vinculados. Es muy difícil estimar su alcance, ya que no tiene una estructura determinada, ni tampoco un carácter territorial, aunado a que muchos de sus participantes aunque se encuentran consientes de estar sometidos a ciertas fuerzas externas, no reconocen su origen. La expansión de este nuevo fenómeno, más que en términos geográficos se mide en relación a la influencia que tiene en la vida de las personas, los pueblos, los Estados y el mundo en su totalidad.

⁷ Ver Samir Amin “Los desafíos de la mundialización”, Immanuel Wallerstein, “Después del liberalismo”, Joseph Stiglitz, “ El malestar en la globalización” y Octavio Ianni “La era del globalismo”.

⁸ Giovanni E. Reyes, “Globalización en América Latina y el Caribe. Integración económica e inserción en los mercados internacionales” en Maria Cristina Rosas y Giovanni E. Reyes (coordinadores), “La OMC y la Ronda de Doha: ¿proteccionismo vs desarrollo?”, pàgs. 166- 167.

En cuanto a sus inicios, como previamente se mencionó, es difícil identificar cuando surgió la globalización, si desde el descubrimiento del nuevo mundo, con la caída del socialismo en 1989, con el retorno de la ideología económica liberal promovida por los gobiernos de Ronald Reagan en Estados Unidos y Margareth Thatcher en Gran Bretaña (a finales de los años 80 y principios de los 90s), o simplemente en los 70s con el desarrollo del mercado de eurodólares. Empero lo que si se puede mencionar, es que el término comenzó a utilizarse a principios de los ochenta, cuando periodistas e intelectuales estadounidenses empiezan a hablar de ella; pero específicamente el concepto surge dentro de la literatura dedicada a las empresas transnacionales; para más tarde ir adoptando mayor amplitud y referirse a un fenómeno complejo de apertura de las fronteras políticas y liberalización, como pauta para la extensión de la actividad económica en el mundo entero.⁹

En este apartado el propósito no es el de descubrir el hilo negro de la globalización, por lo que sólo nos remitiremos a mencionar a grandes rasgos las bases del proceso, enfocándonos en su expresión más amplia hoy aceptada, que es la económica- financiera. En este punto cabe señalarse, que consideramos al origen de la globalización como algo imposible de ubicar en un momento o condición histórica, al ser un proceso cimentado en el entrelazamiento de hechos, circunstancias e ideologías que se han ido vinculando para conformar la realidad que hoy conocemos como globalización.

La globalización tiene como pilares fundamentales, el desarrollo del capitalismo como sistema económico predominante en el mundo y la 3ª Revolución científica-tecnológica que han implementado el soporte para el estrechamiento enorme de las relaciones humanas, en tiempo y espacio; permitiendo una movilidad más veloz de personas o mercancías y casi instantánea en lo que se refiere a capitales e ideas.

A la expansión del capitalismo, se suman otros factores que han convergido en la formación de un mundo globalizado, son entre otros, la transnacionalización, la integración regional, la nueva división del trabajo y el proyecto neoliberal. Cada uno de estos elementos tiene características propias, más no pueden ser considerados por separado, puesto que se encuentran en constante interacción para la creación

⁹ Hèctor Guillén Romo, “La globalización del Consenso de Washington”, pàg.125

de un sistema global no sólo en el ámbito económico, sino integral, es decir, con impacto en todas las áreas de desarrollo humano.

Una muestra de la configuración de un mundo cada vez más interconectado e interdependiente es lo que se conoce como el efecto mariposa, es decir, que lo que sucede en un punto del planeta puede repercutir en los eventos que se están desarrollando en otro punto totalmente distante o a simple vista ajeno. Así no sólo lo que ocurra en un mercado financiero determinado puede tener repercusiones en los demás, sino todas las acciones y decisiones, como es el caso de los actos delictivos y el terrorismo por ejemplo, conllevan efectos transnacionales potenciales.

En otras palabras:

La globalización es un fenómeno de multiplicidad de vínculos e interconexiones entre Estados y sociedades que constituyen un sistema mundial. Visto desde otra perspectiva es un fenómeno en el cual, las decisiones, los acontecimientos y las actividades que se realizan en un lugar del mundo pueden tener impacto en individuos o sociedades muy distantes.¹⁰

Para comprender en conjunto la globalización, hay que tener una perspectiva de cada uno de sus componentes, a sabiendas que es un fenómeno basado en un modelo centro- periferia, es decir, que se ha gestado en los polos de poder para después transferirse a los Estados menos desarrollados. En resumen, es una globalización desde arriba que responde a la ideología del mercado.¹¹

La conformación de este sistema global, no ha sido resultado de la nada, sino que como se ha señalado, independientemente de sus orígenes, se ha manifestado desde el fin de la 2ª GM (Guerra Mundial), como menciona Marcos Kaplan: “con una serie de cambios rápidos y profundos que claramente apuntaban hacia la conformación de un nuevo orden mundial”.¹²

La Guerra Fría entorpeció el proceso de integración mundial, al quedar la tierra dividida en dos polos, pero el capitalismo siguió expandiéndose, principalmente a los Estados en vías de desarrollo. La desintegración del bloque soviético, el cambio del

¹⁰ CELAG, *op. cit.*, Pág. 177.

¹¹ Con la aseveración de que responde la globalización a la ideología del mercado queremos hacer alusión de que la competencia es la que se impone como modelo de vida tanto para los individuos, como para las empresas y los Estados.

¹² Marcos Kaplan, “Estado y globalización”, Pág. 227.

socialismo al libre mercado en muchas economías y la apertura de otras como es el caso de China; abrieron nuevos campos antes cerrados al capitalismo; por lo que en pocas décadas muchos países africanos, asiáticos y latinoamericanos ingresaron al sistema capitalista mundial.¹³

El capitalismo, como principal eje de la globalización, fue dominante durante todo el siglo XIX y aunque fue trastocado tanto por la primera y segunda conflagración mundial, como por la Guerra Fría, éste renació aún más fuerte que nunca en lo que se denomina como capitalismo global, que si bien es una etapa más del mismo sistema, presenta características muy distintivas como son: la velocidad de las comunicaciones (principalmente informática), la integración de los mercados, y la supremacía del capital financiero sobre el productivo; con su rasgo más significativo que es la libre circulación de capitales.¹⁴

El capitalismo en su etapa actual tiene ciertos rasgos imperialistas de acuerdo a los postulados de Lenin, como son la concentración de la producción y la riqueza hasta la formación de monopolios, la fusión del capital bancario con el industrial para la formación del financiero, la exportación del capital independiente de las mercancías, formación de corporaciones internacionales capitalistas que se reparten el mundo.¹⁵

El capital es el parámetro de las operaciones económicas en todo el mundo, donde el dólar es una moneda propiamente global. El capital determina la dinámica de las economías a nivel internacional, tanto a las grandes que lo ostentan como a las pequeñas que dependen de ellas.

La misma internacionalización económica es producto de la expansión del capital, por lo que se puede inferir que la globalización económica es tan vieja como el capitalismo. Su estrategia en este sentido es el neoliberalismo; que utiliza para retirar las trabas en su camino de búsqueda de mayores ganancias.¹⁶

La globalización económica se puede concebir como un proceso de integración, por lo que posibilita el acceso a un mercado más amplio que el nacional, con el

¹³ Octavio Ianni, “La era del globalismo”, Pág. 19- 20.

¹⁴ George Soros, “La crisis del capitalismo global”, Pág. 137.

¹⁵ Xabier Arrizabalo, “Crisis y ajuste en la economía mundial”, Pág. 24.

¹⁶ Jaime Estay, Alicia Girón y Oswaldo Martínez, “La globalización en la economía mundial”, Pág.50-1.

aprovechamiento de la tecnología, hecho que también conlleva la apertura de las fronteras previamente establecidas a los flujos de mercancías, capitales, y servicios.¹⁷ Por lo que se expande cada vez más hacia zonas vírgenes, donde predominan los bajos salarios y el ataque a los sectores productivos desprotegidos o incipientes, incrementando la polarización extrema entre la riqueza y la pobreza.

La globalización económica hace referencia esencialmente a la existencia de un mercado mundial, que como tal, se define por criterios globales, con el capital como principal protagonista, que se mueve de acuerdo a lo que marcan quien lo ostentan, donde sobresalen las ET.

Las ET por su parte, han aprovechado el retiro de las barreras estatales, que junto con las mejoras en las comunicaciones y los transportes, han creado las condiciones propicias para que tomen posición global, a la vez que han concentrado un enorme poder financiero, tecnológico, industrial y científico. Estas empresas han adquirido un enorme dinamismo y son las principales beneficiarias e impulsoras de la globalización; han adoptado una economía de escala para aprovechar los beneficios de otros territorios fuera de su jurisdicción nacional, minimizar sus costos y maximizar sus ganancias.

Las ET al concentrar tan elevado poder se han convertido en motores de desarrollo para muchos Estados, los cuales en respuesta les han retirado controles. Así las ET aunque viven en simbiosis con los Estados, no están sujetos por completo a ellos, y pueden influenciarlos en gran medida en la elaboración y aplicación de sus políticas.

“Con el ascenso y avance de la ET es a nivel mundial como tienden a constituirse y realizarse los procesos de acumulación e inversión; la concentración y centralización; la distribución y escala de sectores, ramas y unidades de la producción; la competencia entre las grandes corporaciones”.¹⁸

El proceso de globalización ha encontrado un mecanismo impulsor en las ET; asimismo de organización y de cierto control en los bloques regionales, como lo son, el de América del Norte, Europa occidental y Asia oriental, conformados como zonas naturales de integración. Condición que les permite trascender sus propias

¹⁷ María Eugenia Padua, *op. cit.*, Pág. 31-35.

¹⁸ Marcos Kaplan, “Estado y globalización”, Pág. 284.

economías para formar una mayor y tener un más alto grado de competitividad frente a los flujos de capitales y mercancías del exterior.¹⁹

La transnacionalización agudiza la competencia, por lo que debe crecer la productividad y la eficiencia con menores costos, lo que se aplica por supuesto a la mano de obra. Este hecho ha conducido a la flexibilización tanto del proceso productivo como de la contratación de la mano de obra, siguiendo los postulados del neoliberalismo, que enfatizan las ventajas competitivas.

Los Estados poco desarrollados con la intención de insertarse y respondiendo a las presiones internacionales, han adoptado la ideología neoliberal. Modelo económico propuesto por los gobiernos de Gran Bretaña y Estados Unidos en los 80s, como respuesta al estancamiento económico que experimentaban, consecuencia directa del enorme gasto militar, soporte de la carrera armamentista durante la Guerra Fría. A la par de la contracción del Estado benefactor y la preponderancia de los intereses económicos sobre los sociales.²⁰

El proyecto neoliberal conlleva la reducción del Estado para abrir más espacios a los intereses privados bajo el supuesto de la ineficiencia estatal; la desregulación del sector privado y el predominio del libre mercado. Se considera que el mercado sólo se debe regir por la ley de la oferta y la demanda, sin intervención estatal; así siempre tenderá al equilibrio automático.

Los Estados por su parte, han llevado a cabo enormes reformas fiscales, de liberalización del comercio, de reducción del Estado, de desregulación, etc. En pocas palabras una reforma profunda de todo el cimiento estatal, para implantar el neoliberalismo y entrar en la globalización; con lo que desaparece el Estado benefactor y es más determinante que nunca la situación internacional.

Junto con la expansión de las ET y la creación de sociedades regionales, se va fragmentando al Estado, ya que este comienza a ser rebasado por los acontecimientos internacionales y orillado a compartir sus facultades con otros

¹⁹ CELAG, *op. cit.*, Págs. 280- 291.

²⁰ Marcos Kaplan, "Estado y globalización", Pág. 243.

sujetos internacionales, o adoptar decisiones, acciones y direcciones que provienen de los centros regionales o globales

Los Estados que permanecen como cerrados, que en la actualidad son muy pocos, también son afectados en su soberanía por los acontecimientos externos, aunque no sea directamente, por coacciones o exigencias o simplemente como requisito para relacionarse con otros.

El Estado se debilita, pero al mismo tiempo se reconstruye como pieza clave e indispensable de la globalización, como analizaremos a profundidad más adelante.

Dentro de las políticas neoliberales del Estado, resalta la flexibilización laboral que reemplaza al modelo fondista como forma de organización del trabajo. Modelo que incorpora los principios de la eficiencia total al menor costo, el trabajo justo a tiempo y la especialización del trabajador; lo que implica una reducción de las concesiones laborales, mayor trabajo por menor remuneración, junto con mayores exigencias para poder incorporarse al ámbito laboral. Todo esto conduce al aumento del desempleo, mayor uso del subempleo y trabajo temporal, traducido en la degradación de las condiciones de vida de la clase trabajadora.²¹

El soporte de la globalización es la 3ª Revolución científico- tecnológica, la que se gesta desde el termino de la 2ª GM hasta nuestros días, como resultado de una mutación histórica, al reestructurarse los flujos de comercio e inversiones y la necesidad de competitividad. Pero se concentra en un número reducido de Estados desarrollados que tienen la capacidad de invertir un enorme monto de capital en la investigación. Sus logros más sobresalientes se expresan en los descubrimientos del uso de nuevas formas de energía como la solar, la nuclear o la eólica; en los avances en la tecnología de la información como la microelectrónica, la robótica o la ingeniería artificial; en la medicina, la ganadería y la agricultura.²² Cabe señalarse que todo esto otorga una importancia jamás alcanzada a la información, como medio de poder, hasta cierto punto, al alcance de todos.

²¹ Octavio Ianni, *op. cit.*, Págs. 104 ss.

²² Marcos Kaplan, "Estado y globalización", Pág. 261- 263.

Esta Revolución ha transformado por completo las formas de producción y de comunicación; las que a su vez tienen impactos inmensurables en la cultura, la política, el derecho, las relaciones internacionales; en sí en las relaciones humanas en todas sus expresiones.

La cultura se vuelve transnacional; más impera el modelo de los Estados desarrollados que ostentan los avances científicos y tecnológicos; su cultura es adoptada por los subdesarrollados y en menor medida por otros igualmente desarrollados.²³ A través de diversos agentes, en donde la tecnología y las comunicaciones están en lo alto de la jerarquía, seguidos por otros como la moda, el turismo y las obras literarias y artísticas.

La cultura que asimilan encierra múltiples aspectos que van desde formas de producción, tecnologías, programas, música, símbolos, hasta estilos de vida y formas de comportamiento.

La cultura que se adopta del exterior se impone al mismo tiempo que se mezcla con la local, para formar un híbrido, seno de contradicciones hacia la fusión y la fractura.

Por último, la nueva división del trabajo responde también al principio del mercado, es decir, de competencia; por lo que los Estados se dividen de acuerdo a sus ventajas comparativas como una forma de jerarquía; bajos costos de mercancías, materias primas, nuevas tecnologías, abundante y barata mano de obra, etc. El proceso de producción de las grandes empresas se subdivide en varios procesos, que se efectúan en diversas partes del mundo. Estos parámetros marcan las coordenadas de los flujos comerciales y financieros internacionales.²⁴

Se observa más que nunca dentro de este nuevo esquema, la desvinculación entre la economía de productos primarios y la industrial, entre la producción y el empleo; pero principalmente la desvinculación de la economía real de la simbólica y de la

²³ Esta es una forma muy sutil de los Estados desarrollados para reforzar o extender su hegemonía y control sobre otros Estados.

²⁴ Desde los años 70 se habla de una nueva división del trabajo, que se basa en la inserción de los países de la periferia a los flujos de capital internacional y la industrialización, convirtiéndose en maquiladores muchos de ellos. Es superada la vieja división internacional del trabajo que se componía de dos partes, los productores de materias primas y los Estados industrializados. Arturo, Ortiz Wadgymar, "La nueva economía mundial", Págs. 105- 106.

inversión productiva de la especulativa.²⁵ Para aclarar este punto explicaremos los conceptos básicos, que son sustento de la investigación.

Existen dos economías que interactúan de manera conjunta y comúnmente se mezclan y confunden; las cuales son la economía real y la que se puede denominar como ficticia. Donde la primera es la que se centra en la producción y comercialización de los bienes y servicios, se caracteriza y motiva por la búsqueda de altas tasas de ahorro, inversión en maquinaria y equipo, mejoramiento de la productividad, ampliación del mercado interno y del conocimiento en tales factores. Por otro lado, la segunda se constituye y motiva, por la obtención de liquidez financiera inmediata, los flujos de capital, la manipulación de las tasas de interés, los tipos de cambio, el movimiento de crédito y el endeudamiento.²⁶

En síntesis general la globalización es el sistema imperante, creado y dominado por los polos de poder, con el capitalismo como su sistema, el neoliberalismo como su ideología y los avances científicos y tecnológicos como su soporte material. La globalización no es solamente hegemonía, ni es igual a equilibrio, puesto que en su seno guarda desequilibrios, desigualdades y fragmentaciones.

Dicho en palabras de Octavio Ianni: “La dinámica de la sociedad global produce y reproduce diversidades y desigualdades, simultáneamente a las convergencias e integraciones”.²⁷

La cultura se vuelve transnacional pero se recrea en la diversidad. Existen vestigios de la homogenización cultural, pero a la vez resurgen fundamentalismos, racismos, y etnicismos. La ciencia y la tecnología han alcanzado un grado de desarrollo jamás visto, más no todos los Estados o individuos tienen acceso a sus bondades. Las mercancías, los capitales, las empresas y las ideas se mueven casi libremente por el mundo, no así la mano de obra. La riqueza se reproduce y traslada por todo el mundo, pero la pobreza se agudiza. Los derechos internacionales se vuelven universales, los crímenes también. Se crea un mercado global, simultáneamente quedan fuera los países o empresas sin capacidad de competir. Las ET crecen en poder y extensión, empujando a las pequeñas empresas nacionales a desaparecer

²⁵ Marcos Kaplan, “Estado y globalización”, pág. 288- 291.

²⁶ *Loc. cit.*

²⁷ Octavio Ianni, *op. cit.*, Pág. 27.

del mapa. La producción se vuelve más eficiente, pero reducen las concesiones y derechos laborales. En pocas palabras, todos estamos dentro de la sociedad global, más no todos somos iguales al interior de la misma.

Las relaciones internacionales se han transformado como consecuencia de la globalización, éste cambio no significa que ésta continúe de forma salvaje, debe guiarse y vincularse con los intereses generales. Debe imperar el interés público nacional e internacional, es decir dar un giro de 180°.

Al hablar de globalización hay que reconocerla como un proceso histórico en el que nos encontramos insertos, donde los países, principalmente los menos desarrollados, deben buscar la forma más adecuada para sobrellevarlo a la par de irlo transformando paulatinamente, en la búsqueda de un esquema más equilibrado y consistente; sin olvidar que siempre hay más opciones que el simple dejarse llevar o “subirse al carro de la globalización”. No se puede adoptar una actitud de pasividad y conformismo ante la globalización, al contrario se debe ser crítico y propositivo, conscientes de que ésta es un camino, más no el único. Esfuerzo en el que la sociedad civil debe jugar un papel preponderante para encaminar la transición del sistema mundial, como menciona Wallerstein “es un llamado a construir, expandir y reconstruir la sociedad civil”.²⁸

Al mismo tiempo debe observarse a la globalización en su justa dimensión, dado que si retomamos la visión de Eugenia Correa de una economía global, podemos ver que ésta “reclamaría un sistema productivo de dimensiones planetarias, donde todas las empresas, - o su mayoría – fuesen transnacionales y operaran conforme a la lógica del mercado mundial. De igual forma una economía mundial implicaría la libre movilidad del capital productivo, de los flujos financieros y de la fuerza de trabajo”.²⁹ Puede irse más allá, con un sistema político internacional, una moneda única y la desaparición de los Estados. Meta que aunque esta muy lejos de cumplirse, no niega la integración acelerada de la economía internacional, principalmente en la década de los 90s, beneficiada por las circunstancias propias del momento histórico, como la 3ª Revolución científica- tecnológica, con las ET como el eje de la misma, mientras el capital financiero comanda el proceso.

²⁸ Immanuel Wallerstein, *op cit*, pág.8

²⁹ Eugenia Correa, Alicia Girón e Ifigenia Martínez, “Globalidad, crisis y reforma monetaria”, Pág. 49.

1.2. El capitalismo y el libre tránsito de capitales frente a los bloques regionales.

El principal eje de la globalización económica, como abordamos en el apartado anterior, es la expansión del capitalismo, que tiene como característica principal el libre flujo de capitales. El capitalismo, como expone Octavio Ianni, ha traspasado las barreras nacionales, los regímenes políticos, las culturas y las civilizaciones, para desprenderse de sus limitaciones territoriales y extenderse a cualquier sitio. “Se producen nuevas redes de articulación, por medio de las cuales se dibujan los contornos y los movimientos, las condiciones y posibilidades del capital global”.³⁰

“[La globalización] es un nuevo nivel de integración de la economía mundial, multiplicando en su interior la movilidad global del capital y sus grados de internacionalización, y por consiguiente los vínculos producidos comerciales y financieros entre los distintos espacios de la economía mundial, proceso este claramente comandado por el capital transnacional y que se ha desarrollado teniendo como base a la actual revolución científica- tecnológica y en el contexto inmediato de las tendencias al deterioro económico presente desde hace ya tres décadas en el conjunto del sistema”.³¹

Varios acontecimientos históricos pueden citarse como puntos clave para la conformación de este sistema capitalista mundialmente integrado, entre los que podemos hacer referencia a los siguientes:

- El ascenso de la ideología neoliberal, que avanzó de forma determinante con los programas de Ronald Reagan (1981-1989) en Estados Unidos y Margaret Thatcher (1979-1990) en Gran Bretaña.
- La ruptura de los Acuerdos de Bretton Woods (BW) en 1971, acto seguido por la integración de los mercados monetarios y financieros internacionales, para ubicarse por encima del control de los Estados y así consolidar la globalización financiera.³²

³⁰ Octavio Ianni, *op. cit.*, Pág. 14.

³¹ Jaime Estay y Germán Sánchez, “El ALCA y sus peligros para América Latina”, pág. 19

³² A partir de la 2ª GM se busca una reestructuración del sistema económico y financiero internacional, por medio de las Conferencias de BW en las que se acuerdan entre otras cosas crear un fondo de divisas (FMI) que se encargaría de fomentar la cooperación internacional monetaria, facilitar el crecimiento equilibrado del comercio internacional, y fomentar la estabilidad cambiaria. (EU aportó el 31% de los fondos). El dólar se instituyó como medio internacional de pago junto con el oro *as good as gold* (tan bueno como el oro), respecto al cual tendría una paridad fina (30 dls la onza). Se planteaba la libre movilidad de monedas para garantizar lo mismo en los capitales, para lo cual las otras monedas tendrían que conservar la estabilidad, por medio de una paridad fija respecto al dólar; sólo se podrá devaluar hasta un 10%. También se crea el BIRF (Banco

- La disolución de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas en 1991, después de la caída del Muro de Berlín, símbolo de la derrota del modelo económico socialista; mientras que el capitalismo se erigía como el vencedor.³³
- La culminación de la Ronda de Uruguay en 1994, con la que se crea la OMC superando a lo estipulado en el Acuerdo sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), porque al ser parte de una organización se deben adoptar las decisiones que se tomen dentro de la misma como miembros. Con lo que se crean los cimientos del libre comercio internacional.³⁴

El capitalismo siguiendo los postulados neoliberales, como forma de acumulación del capital, tras más de dos décadas de predominio aún no ha alcanzado los beneficios esperados, no ha logrado fomentar un desarrollo equilibrado de todos los Estados, que a vez se traduzca en mejoramiento de la calidad de vida de la

Internacional para la Reconstrucción y Fomento) mejor conocido como Banco Mundial, para la reconstrucción de las economías devastadas por la guerra, más este papel que asume en realidad Estados Unidos con su Plan Marshall, por lo que después éste organismo internacional se orienta hacia los prestamos que tengan como finalidad el financiamiento de proyectos de desarrollo en los Estados poco desarrollados. El sistema de BW desde un inicio tuvo varias crisis y devaluaciones, pero no es hasta 1971 que llegan a un grado insostenible, pues el dólar se expandió para brindar liquidez al sistema y proporcionar los fondos para la reconstrucción, superando sus reservas en oro (dilema de Triffin), pues las instituciones financieras aún no tomaban su papel. Las presiones en el dólar se dieron desde los 50s, pero no fue hasta los 70s, cuando con las circunstancias internacionales (drástica caída de la producción, falta de inversión, inflación y desequilibrios internacionales comerciales, financieros y monetarios), el aumento de la deuda de Estados Unidos y los desequilibrios en el sistema llevan a una situación caótica, con problemas de liquidez, desequilibrios en las balanzas de pagos y pérdida de confianza en el dólar. La proximidad de crisis, se trata de resolver en 1967 en Río cuando el FMI acuerda crear los DEG (Derechos Especiales de Giro), como una nueva forma de crédito para los Estados, se retoma además la idea de ver al FMI como Banco Central internacional, por lo que se reforma su estatuto. A pesar de dichas medidas los problemas no se resuelven, por lo que en 1971 después de bajar las tasas de interés en Estados Unidos como último intento, el Presidente Nixon declara unilateralmente el abandono de la convertibilidad fija del dólar en oro, con una devaluación del dólar de un 7.89% que posteriormente se agudizo aún más (hasta llegar a 90 dls la onza), lo que también se tradujo en una reacción en cadena de devaluaciones de las principales monedas del mundo. Sin embargo, el dólar se convirtió en el principal activo de reserva, con los Acuerdos de Jamaica (1978) que disolvieron definitivamente la paridad oro- dólar, eliminando al primero como forma de reserva del FMI y dejando su precio al libre mercado, además de brindar a sus miembros la posibilidad de escoger el régimen cambiario que consideraran el más apropiado, así fuera flotante. Los mercados financieros y en sí las relaciones financieras internacionales sufrieron un gran cambio a partir del abandono del sistema de BW. Sin embargo, la verdadera aparición del sistema capitalista- financiero global, llegó desde la década de los 70s con la alza en los precios del petróleo, conducida por la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo), aprovechando el colapso en medio oriente, que dio cabida a los petrodólares y a la creación de los mercados de eurodólares, es decir, enormes mercados extraterritoriales. Inicio de lo que podemos denominar como carrera por los capitales, es decir, el sinnúmero de reformas económicas, con el objeto de atraer los capitales externos; fenómeno principalmente presente en los mercados emergentes o Estados en vías de desarrollo. Ver Xabier Aarrizabalo, *op. Cit* y SELA, "La política económica de Estados Unidos y su impacto en América Latina".

³³ Jaime Estay, Alicia Girón y Oswaldo Martínez, *op. cit.*, Pág. 191.

³⁴ *Ibidem*, Pág. 192.

población mundial, sino todo lo contrario. El capitalismo tiene su propia lógica, que es la obtención cada vez de mayor plusvalía; que lo ha conducido a su expansión transnacional, aprovechando la nueva división internacional del trabajo y la 3ª Revolución científico- tecnológica, ha superado antiguas barreras; y con esto sólo ha podido beneficiar a los dueños del capital.

Aunque para sus precursores, el sistema capitalista surgido de la ruptura de los acuerdos de BW, ha tenido un gran éxito, puesto que en pocas décadas se ha dado un crecimiento acelerado tanto de las transacciones comerciales como financieras, tal desarrollo dista mucho de ser idílico. Lo que tiene su explicación en los motores de su crecimiento, que son la explotación inmesurada de las fuerzas de trabajo, el aprovechamiento de los recursos de la periferia por parte de los del centro, y los que se pueden considerar como medios artificiales; que son la economía armamentista y la maquinaria financiera especulativa. En el caso del último punto, la maquinaria financiera ha demostrado tener dos facetas, por un lado sostener (artificialmente) un crecimiento, por el otro, su condición parasitaria agudiza las contradicciones originales, destruyendo las fuerzas productivas, mismas que lo alimentan.

El criterio que mueve éste tipo de economía, es la búsqueda de riqueza individual, pero al estar separada de la producción no crea más valor, simplemente lo toma de los sectores que si lo desarrollan, es decir, que se apropia de la plusvalía generada en otros ámbitos; lo que puede lograr por medio de varios métodos, como es el caso de la inflación, que disminuye la capacidad de consumo vía alza de precios, sin una relación directa con las necesidades de la economía real. Esta separación tajante es obvia, si se considera que en el período de 1945 a 1970, el capital financiero creció 450% y el PNB sólo un 190% en los dieciséis Estados más desarrollados.³⁵

Este tipo de globalización económica conduce a choques, efecto directo de las propias reformas económicas. Pues aunque vivimos en una economía global, ésta carece del respaldo de una política y marco jurídico de igual envergadura, por lo que no se puede mantener la paz ni controlar los excesos del capital financiero. Hecho

³⁵ Xabier, Arrizabalo, *op. cit. passim*.

que podría ocasionar su futuro desplome. Dicho de otra forma, el desarrollo de una economía global no ha coincidido con el de una sociedad global.

El actor por excelencia en este contexto continua siendo el Estado, más ha sido socavado y rebasado en gran medida por los acontecimientos internacionales. El Derecho Internacional y las instituciones supranacionales, en la medida en la que existen, carecen de la fuerza necesaria para impedir la guerra o los abusos en contra de los derechos humanos, la destrucción de la ecología, o el impacto de los mercados financieros. Todos estos fenómenos no se pueden ubicar dentro del control estatal, pero tampoco del internacional.

“El sistema capitalista global es una forma distorsionada de la sociedad abierta y sus excesos pueden corregirse” si se acepta y reconoce lo que es una sociedad abierta real. Uno de sus grandes defectos es el permitir que el mecanismo del mercado con su inseparable afán de obtener ganancias penetre en esferas de actividad que le son ajenas, como es el de las decisiones colectivas, es decir, que involucran los intereses de la sociedad. Pues los valores del mercado son los que se imponen, dejando fuera a los que George Soros considera “valores no mercado”, con lo que se hace referencia a los sociales.³⁶

El capitalismo, fuera de lo que se proclama en el discurso político, no esta en concordancia con la democracia, puesto que mientras el primero busca la maximización de la riqueza, la segunda busca la autoridad política, los intereses que prevalecen en el capitalismo son los individuales, mientras que en la democracia son los colectivos - no se pueden equiparar los valores del mercado con los sociales-.³⁷ Sin embargo, el capitalismo necesita de la democracia como contrapeso, ya que este sistema por si mismo no muestra una tendencia al equilibrio, al no detener su práctica de acumulación de capital, aunque llegue a un extremo insostenible.

Es evidente que en el sistema capitalista global existe una concatenación directa entre la hegemonía económica, política y militar y el patrón monetario dominante a escala internacional. Por lo que sólo los Estados, empresas transnacionales o individuos con el suficiente capital, pueden verse beneficiados de las condiciones

³⁶ George, Soros, *op. cit.*, Pág. 23-25,

³⁷ *Ibidem*, Pág. 143.

naturales del mismo, marginando automáticamente a todos los demás, por lo que podemos referirnos a un “darwinismo económico y social”, en donde sólo los más competitivos sobreviven en la jungla de la economía mundial.³⁸

Es en este esquema de globalización económica se consolidan los bloques regionales como formas de obtener mayores niveles de competitividad ante el sistema capitalista descarnado. La regionalización es un proceso natural parte de la globalización; puesto que al irse retirando las barreras estatales y creando espacios de interacción estrecha más amplios, es lógico que se formen zonas de regionalización naturales que posteriormente pueden o no ser institucionalizadas mediante el regionalismo político.³⁹ La regionalización se centra en el fenómeno de supranacionalidad, que puede ser visto como una pérdida de soberanía, más dentro del contexto de la globalización, también puede ser una forma de reafirmarla y así asegurar los derechos de los ciudadanos.⁴⁰ En resumen, la globalización y la regionalización son fenómenos entrelazados de la economía mundial.

La regionalización al igual que la globalización es un proceso histórico de largo plazo, pero se distingue porque se desarrolla en un contexto o dimensión regional específica, es decir, en un área geográfica determinada, de esta manera ambos procesos van transformando el sistema internacional paralelamente.

En este trabajo, entenderemos como acuerdo de integración regional, a cualquiera a través del cual los miembros de una determinada área geográfica buscan profundizar sus relaciones mutuas, esencialmente en el plano económico y por ello eliminan los obstáculos al libre flujo de bienes y servicios, mientras en otros casos también a los capitales o a las personas. Existen diferentes grados de amplitud y profundidad en los procesos de integración regional, dependiendo de la

³⁸ Le Monde, “La globalización a debate”, Pág. 1-5.

³⁹ Hay que tener en mente la diferencia entre regionalismo y regionalización, El regionalismo se refiere a la disposición y al compromiso político para crear una zona de integración regional, es decir, viene desde arriba, mientras la regionalización se refiere a la formación de redes de producción e intercambio más allá de las fronteras nacionales en una área geográfica determinada; es decir, que se gesta desde abajo. Es por esto que aunque lo más deseable es que un proceso de regionalismo se sustente en uno de regionalización, no siempre es el caso, existen procesos de regionalismo sin regionalización como el Plan Puebla- Panamá, pero también existen procesos de regionalización que no necesariamente están institucionalizados como el que se da en el sudeste asiático. Para mayor información consultar: Maria Cristina Rosas, “La economía internacional en el siglo XXI. OMC, Estados Unidos y América Latina”.

⁴⁰ La supranacionalidad hace referencia al hecho de ceder parte de la soberanía estatal a instituciones que se crean como parte del proceso de integración, que por su naturaleza representan a todos los miembros y están por encima de las decisiones unilaterales de los mismos en determinadas materias.

complementariedad e interés de sus participantes,⁴¹ aunque entre sus principales objetivos generalmente se encuentran la ampliación del mercado, el establecimiento de economías de escala, el aprovechamiento de las complementariedades productivas y la posibilidad de elevar el poder de negociación frente a otros Estados o bloques ajenos al tratado.

En la actualidad el mundo parece dividido en tres grandes bloques regionales, el europeo representado principalmente por la Unión Europea, que también contempla sus vínculos con la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA, por sus siglas en inglés); el asiático con la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSEA, por sus siglas en inglés) con una estrecha relación con otros países de la zona, como China con la que ya tiene un TLC; y el americano, donde el TLCAN se ha constituido como eje para su posible expansión por medio del ALCA o tratados de menor proporción.

El bloque europeo es el más avanzado en materia de integración, con un mercado único donde existe libre circulación de mercancías, capitales y personas, tiene todo un cuerpo de órganos supranacionales y una coordinación de políticas macroeconómicas, entre otros aspectos.

En el bloque asiático, cabe enfatizarse, existe una regionalización intensa sin la necesidad de que este formalizada a través de tratados, sin embargo, llama la atención que países de la región tradicionalmente proteccionistas, recientemente se han vuelto muy activos en la búsqueda de TLC con países tanto de la zona como externos, ejemplo de ello son China y Japón, que se han dado cuenta de los costos que conlleva no insertarse en la economía internacional cada vez más interrelacionada; en el caso de China particularmente para respaldar su crecimiento

⁴¹ De acuerdo a los estudiosos del regionalismo, se distinguen seis etapas del regionalismo que son: 1) El acuerdo o zona de integración preferencial, mediante el que los signatarios se otorgan un trato preferencial reduciendo los aranceles a las importaciones mutuas, pero sin el propósito de alcanzar el arancel cero. Las preferencias pueden ser unilaterales o recíprocas. 2) La zona o área de libre comercio: en este caso se trata de eliminar todas las barreras para el comercio recíproco, es decir, se busca el arancel cero y la eliminación paralela de las barreras no arancelarias. 3) La unión aduanera, supera los lineamientos de un área de libre comercio, ya que se le suma un arancel externo común para las importaciones provenientes de terceros países. 4) El mercado común, implica, además de lo conseguido por la unión aduanera, la libre circulación de los factores de la producción. 5) La unión económica, en suma al mercado común, se armonizan las políticas monetarias, fiscales y socioeconómicas, lo que conlleva la adopción de una moneda común. 6) La integración total, aquí se trascendería no sólo a la unificación de todas las políticas, son a la formación de un gobierno supranacional que se encargara de todas las decisiones, incluyendo el ámbito militar y la política exterior. Maria Cristina Rosas, "La economía internacional en el siglo XXI. OMC, Estados Unidos y América Latina", pàg. 36 – 37.

económico tan espectacular, debe buscar mejor acceso a los mercados de provisión de materias primas, como los latinoamericanos y a los de alto consumo, como el estadounidense.

Finalmente en el bloque americano, existe una fragmentación entre el bloque norteamericano y los otros procesos latinoamericanos, como el MERCOSUR, con dos visiones distintas de la integración como se retomará más adelante.

Los procesos de integración han modificado sustancialmente el mapa económico mundial, reestructurando todos los intercambios, como parte de la globalización; aunque aún no exista consenso sobre su papel como promotores o fragmentadores de la misma. Es innegable que los acuerdos de integración regional al suscribirse en el art. XXIV del GATT ⁴² van en contra del multilateralismo, ya que crean un espacio de preferencia cerrado a terceros, implicando asimismo una desviación de comercio, viendo desde otra perspectiva, como la de los economistas del BM, son una forma de avanzar en la liberalización del comercio y constituir por lo tanto cimientos para multilateralizar el comercio, dado que ante el estancamiento de este sistema, son la única forma de dar pasos en ese sentido.⁴³ Aclarando que independientemente del papel del regionalismo en la globalización, ambos son procesos indisolubles, que se desarrollan de manera conjunta.

La globalización como un proceso histórico de largo plazo, actualmente se ha visto aparejada a una nueva forma de regionalismo denominada “nuevo regionalismo” que de acuerdo a los postulados de Björn Hettne se distingue del que se desarrolló en los tiempos de la Guerra Fría o “viejo regionalismo”. Mientras éste era un “regionalismo hegemónico” que se creaba desde arriba, es decir, que las grandes potencias en ese momento, Estados Unidos y la Unión Soviética, lo inducían de acuerdo a sus intereses, por ejemplo la creación de la Organización de Estados Americanos (OEA) bajo el auspicio de Estados Unidos y el Consejo de Ayuda Económica Mutua (CAME, por sus siglas en inglés) patrocinado por la URSS; en el nuevo regionalismo los miembros de los procesos son sus propios protagonistas: es

⁴² El art. XXIV del GATT heredado por la OMC, además de promover el comercio multilateral prevé como una excepción, que uno o más países puedan otorgarse un trato comercial preferencia sin hacerlo extensivo a terceros. Actualmente existen más de 300 acuerdos de integración económica.

⁴³ World Bank, “Regionalism and multilateralism- What do economists have to say?” *passim*.

decir, que los participantes lo promueven voluntariamente como una forma de hacer frente a los retos internacionales.⁴⁴

Por otra parte, mientras que en el viejo regionalismo casi todos los proyectos estaban cargados a iniciativas político-militares, en el “nuevo regionalismo”, en un contexto multipolar, los temas aunque generalmente están cargados hacia lo económico, también dan cabida a nuevos tópicos que van más allá del libre comercio y las alianzas de seguridad, como el medio ambiente o los derechos humanos.⁴⁵

De igual forma, el viejo regionalismo podía considerarse cerrado o proteccionista, puesto que estaba orientado hacia el interior, el nuevo por lo general se considera como abierto, compatible con la economía internacional cada vez más interdependiente. El regionalismo se vuelve nuevo, también, porque el proceso de internacionalización adquiere nuevas dimensiones globales de forma cualitativa y cuantitativa. Finalmente el viejo regionalismo se desarrollo únicamente entre actores estatales, mientras que en el nuevo regionalismo se permite la participación de nuevos actores internacionales, en otros términos, no estatales y refleja la interacción que existe entre ellos.⁴⁶

Debe hacerse mención en este punto que en los 90s se experimentó un exacerbamiento del regionalismo en el mundo, motivado esencialmente por el estancamiento de la Ronda de Uruguay, por consiguiente se pasó de 36 procesos de regionalismo que existían en 1989 a más de 100 en 1994. Actualmente ante el escaso avance en la Ronda de Doha se esta privilegiando el bilateralismo sobre el regionalismo, impulsado en gran medida por las potencias mundiales, que observan en la vía bilateral una forma más sencilla de negociar e imponer sus lineamientos

⁴⁴ Bjorn Hettne, “El nuevo regionalismo y el retorno a lo político”, en Maria Cristina Rosas y Giovanni E. Reyes (coordinadores), “La OMC y la Ronda Doha: ¿proteccionismo vs desarrollo?, pàg. 60- 64

⁴⁵ La Unión Europea es un proceso de integración *sui generis*, puesto que aunque tiene sus orígenes en el marco de la Guerra Fría, sus características son más acorde a los postulados del “nuevo regionalismo”. Este es un caso donde la excepción afirma la regla, puesto que se dio en circunstancias históricas únicas e irrepetibles que no pueden aplicarse a ningún otro esquema de integración en el mundo. La entonces Comunidad Económica Europea (CEE) surgió como respuesta a la liberación del comercio internacional impulsada por la decarancelización del GATT, ante lo cual se buscan nuevas formas de protección y se observa a la unión comercial como la forma más idónea de aprovechar la complementariedad, incrementar el comercio y ampliar el mercado sin exponerse totalmente a la competencia externa. Ver Reimo Vayrynen, “Regionalism: Old and New”.

⁴⁶ Björn Hettme, Amdrás Inotai and Osvaldo Sunkel, “Globalism and the New Regionalism”, págs. 1-21.

comerciales a los países menos desarrollados. Esto explica porque el regionalismo ahora se da más entre países desarrollados y en desarrollo que antaño cuando principalmente se daba entre países con un grados de desarrollo similar.

El regionalismo contemporáneo en América Latina aunque bien se puede insertar en los postulados del “nuevo regionalismo”, de igual forma se ha visto matizada en las últimas décadas por el enfoque del “regionalismo abierto” promovido por la CEPAL, que es entendido como “un proceso de creciente interdependencia regional, impulsada tanto por acuerdos preferenciales de integración, como por otras políticas de apertura y desreglamentación con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región y de construir en lo posible un cimiento para una economía internacional más abierta y transparente”, que de forma práctica estipula que los Estados latinoamericanos deben reformar sus economías, desreglándolas, adelgazando al Estado, manteniendo los indicadores macroeconómicos estables y abriéndose a la economía internacional; como prerrequisito para iniciar un proceso de regionalismo que no sea perjudicial a terceros.⁴⁷

El regionalismo abierto presupone una nueva orientación de la política de comercio exterior de los países latinoamericanos en dirección a una mayor liberalización de los mercados. Sin embargo, es evidente que este tipo de política no necesariamente conducirá a una regionalización y si restaría poder de negociación ante cualquier acuerdo de integración con socios que tengan un grado superior de proteccionismo en sus economías.

Aquí inscribimos al ALCA dentro del espíritu del regionalismo abierto, al ser, como afirman Armando de Filippo y Rolando Franco “un proyecto totalmente compatible con las reglas de juego del multilateralismo global, los modelos de crecimiento apoyados en la apertura, la desregulación y la trasnacionalización”.⁴⁸

Paralelamente a las propuestas de la CEPAL, en el continente americano se pueden identificar dos proyectos de integración que han estado presentes desde los tiempos

⁴⁷ Este enfoque empezó a tener mayor auge a partir de la década de los 90 por medio de diferentes publicaciones de la CEPAL. María Cristina Rosas, “América Latina frente al regionalismo de APEC” en María Cristina Rosas (coordinadora), “América Latina en la Cuenca del Pacífico”, pág. 38- 40.

⁴⁸ Armando de Filippo y Rolando Franco, “Integración regional, desarrollo y equidad”, pág. 11

de la independencia, con objetivos y fundamentos muy distintos: el latinoamericano o neobolivariano y la neopanamericano.

El neobolivarismo⁴⁹ tiene vocación asociativa y resiste; como su nombre lo indica, retoma los viejos anhelos de integración latinoamericana de Simón Bolívar y otros pensadores de la época y tiene como principal elemento la autonomía de la región, es decir, el aprovechamiento de las capacidades endógenas expresadas en la cooperación intrarregional entre países con características similares. Este proyecto reconoce que el subcontinente americano comparte condiciones propicias para su integración; el español o portugués son los idiomas predominantes, tiene fundamentos históricos comunes (civilizaciones precolombinas, conquista, independencia, culturas afines), niveles de desarrollo no muy elevados, fronteras relativamente estables (pese a conflictos como el de Ecuador y Perú) y problemas afines inherentes al subdesarrollo. El neobolivarismo pretende la integración de Latinoamérica, sin la intervención de Estados Unidos o alguna otra potencia extranjera, uniendo fuerzas y cooperando entre ellos para tener mayor influencia y margen de maniobra en el escenario internacional; y se ha materializado en esfuerzos tales como la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y su sucesora Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la Comunidad Andina de Naciones (CAN), el Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR) y la propuesta de la Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN). En pocas palabras, el neobolivarismo es una propuesta de integración regional multilateral, igualitaria y simétrica.⁵⁰

⁴⁹ El neobolivarismo se inspira en el bolivarismo o hispanoamericanismo que se desarrolló durante el siglo XIX cuando algunas entidades recientemente independizadas en América Latina trataron de formar uniones más grandes con vistas a formar una confederación. Los primeros esfuerzos se realizaron durante los mismos movimientos independentes y continuaron durante medio siglo. La idea se basaba en un sentimiento de identidad común, basado en un reciente pasado colonial común, una experiencia revolucionaria y una cultura prehispánica. También el americanismo hacía referencia a la unidad entre estados latinoamericanos contra las amenazas foráneas. El principal partidario de este movimiento, de ahí el nombre, fue Simón Bolívar, el libertador de gran parte de Sudamérica, con quien simpatizaban otros líderes independentistas como José Martí. Bolívar trató de llevar a la práctica los anhelos del americanismo, articuló la idea de una unión de estados latinoamericanos en la Carta de Jamaica de 1815 y visualizó tres federaciones hispanoamericanas: México y Centroamérica, las partes españolas de Sudamérica, incluidos Perú y Bolivia y América del Sur, sin embargo, este intento quedó en un mero ideal. G. Pope Atkins, "América Latina en el sistema político internacional", págs. 235-237.

⁵⁰ El neobolivarismo es multilateral dado que las partes convergen y participan voluntariamente para negociar y firmar acuerdos, es igualitario porque sus socios se reconocen como pares a pesar de sus diferencias y es simétrico ya que sus miembros son económica, política y socialmente similares y se busca minimizar y corregir tales disparidades. Ver Alberto Rocha Valencia, "América Latina en su laberinto: integración subregional,

Por otra parte, esta el proyecto neopanamericano que tiene vocación hegemónica⁵¹ y predomina; liderado por Estados Unidos para dirigir la integración en el hemisferio; apoyado en la OEA como órgano supremo del sistema interamericano; tomando forma en acuerdos como la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, el TLCAN, el CAFTA-DR y el posible ALCA. El neopanamericanismo⁵² pretende aglutinar a las economías del continente bajo la égida de Estados Unidos, a través de establecer relaciones de cooperación asimétrica con los demás actores de América Latina, a partir de lo cual dibuja un nuevo contexto de dependencia económica y subordinación política en el continente, es decir, de interdependencia asimétrica. Es una estrategia integracionista con dos rasgos constitutivos: se organiza a iniciativa y sobre la base de una potencia que juega un rol central y hegemónico, Estados Unidos; y es una propuesta de integración unilateral, jerarquizada y asimétrica, para socios heterogéneos, donde la cooperación juega un papel secundario.⁵³ Según John Saxe-Fernández esta estrategia busca la conformación de “un esquema de exclusividad comercial y de inversiones en América Latina” a favor de Estados Unidos.⁵⁴ Sin embargo, el neopanamericanismo debe contextualizarse en función de la respuesta a la contradicción que, según James Petras, atraviesa Estados Unidos, entre el Imperio en crecimiento y la República en decadencia, en otras palabras, entre el poderío mundial y la decadencia nacional.⁵⁵

regional y continental” en Jaime Preciado Coronado y Alberto Rocha Valencia (compiladores) “América Latina: realidad, virtualidad y utopía de la integración”.

⁵¹ Por hegemonía entenderemos la capacidad que tiene un determinado actor en hacer prevalecer sus intereses e influenciar a los demás actores de acuerdo a lo que él persigue, en consecuencia ejercer liderazgo en un contexto político o geopolítico determinado. Por lo general en el campo internacional, la hegemonía se sustenta en la dominación que a su vez se apoya en las capacidades del actor (económicas, políticas, militares, etc.).

⁵² El neopanamericanismo es una versión renovada del panamericanismo que fue un movimiento de finales del siglo XIX encabezado por Estados Unidos, país que después de resolver su situación interna retomó los objetivos de su política exterior, particularmente en el continente, basado en el denominado “destino manifiesto” que preconiza la superioridad de los descendientes de los ingleses en América, como los elegidos por la providencia para extender su civilización por el mundo, y su aplicación en América a través de la Doctrina Monroe. Edmundo Hernández-Vela Salgado, “Diccionario de política internacional”, pág. 416.

⁵³ El neopanamericanismo es unilateral ya que responde a los intereses hegemónicos de Estados Unidos; es jerarquizado ya que se maneja en un esquema de ejes y rayos (hub and spoke), donde Estados Unidos es el centro y determina los grados y los niveles de la integración con los demás miembros y finalmente es asimétrico ya que integra a socios totalmente desiguales económica, política y socialmente. Ver Alberto Rocha Valencia, *op cit.*

⁵⁴ John Saxe-Fernández, “Goeconomía y Geopolítica del Caribe”, pág. 9

⁵⁵ James Petras y Morris Morley han formulado un conjunto de tesis sobre el papel de Estados Unidos como potencia mundial. Entre las que destacan en principio, que es una potencia en ascenso en los terrenos ideológico, político y militar, aunque desde nuestra perspectiva en la última administración esto se ha puesto parcialmente en duda con el desprestigio generado tras su “cruzada contra el terrorismo”. En segundo término que la economía estadounidense está perdiendo terreno ante sus competidores mundiales, hecho más que confirmado con el ascenso de China como potencia económica-comercial. En tercero, que las empresas transnacionales están

Antes de cerrar este apartado se debe reconocer que los procesos de integración de corte neobolivariano en América Latina están en crisis, considerando que de los tres principales proyectos que son: MERCOSUR, el G-3 y la CAN, carecen de dinamismo, certidumbre y no auguran mucho, mientras que el neopanamericanismo sigue avanzando y tampoco se le puede dar la espalada, ya que Estados Unidos es uno de los principales socios comerciales de la región, y en materia comercial es más relevante Estados Unidos para América Latina que viceversa; puesto que nuestra región sólo representa el 4.1% del comercio mundial de acuerdo a la OMC, porcentaje más o menos equiparable con el comercio que realiza China por si sola. Así que es tiempo más que preciso para replantear la integración regional en el hemisferio desde una perspectiva de América Latina, con mayor liderazgo, concertación política y la adopción de estrategias comunes que les permita a los países latinoamericanos tener mayor presencia en la escena internacional sin perder de vista que los acuerdos firmados con Estados Unidos van un paso adelante, ya que han ido incorporando nuevos temas, dígame inversiones, propiedad intelectual y hasta derechos humanos; y con una profundidad mayor a la otorgada en los proyectos latinoamericanistas.

1.3. Neoliberalismo y Consenso de Washington en el continente americano.

Desde el punto de vista económico la globalización ha adoptado la ideología y un tanto la política neoliberal, centrada en la omnipotencia del mercado, que se vincula a los monopolios transnacionales y globales, que efectúan de forma condicionada la libre competencia.⁵⁶ Más, no se debe confundir al neoliberalismo con la globalización, como enfatiza Björn Hettne, “la ideología imperante defiende una forma de globalización, que es la económica neoliberal. Sin embargo, es una simplificación reducir la globalización al neoliberalismo”.⁵⁷

deslindándose de la economía nacional, aspecto relativamente cierto si se considera que dichas empresas buscan mejores condiciones de producción en otros países que les brinden condiciones favorables, aunque no hay que marginar el hecho de que la mayoría de las ganancias son recicladas a las matrices en el país de origen, en este caso, Estados Unidos. Finalmente que el imperio crece al desviar recursos nacionales para sostener su poderío mundial, mientras al interior se desmorona, pero también hay que recordar que la economía nacional de Estados Unidos se sostiene artificialmente con la economía de guerra y la enorme deuda externa. Ver. James Petras y Morris Morley, “¿Imperio o República? Poderío mundial y decadencia nacional de Estados Unidos”.

⁵⁶ *Loc. cit.*

⁵⁷ Bjorn Hettne, “El nuevo regionalismo y el retorno a lo político”, en Maria Cristina Rosas y Giovanni E. Reyes (coordinadores), “La OMC y la Ronda de Doha: ¿proteccionismo vs desarrollo?”, pàg. 67

El neoliberalismo es una ideología que retoma los postulados básicos del liberalismo económico del siglo XIX con Adam Smith como su principal precursor, por eje “la mano invisible del mercado” que siempre lo llevará hacia el equilibrio, si este se deja a la ley de la oferta y la demanda sin obstáculos, lo que beneficiara a la postre a todos los actores económicos.⁵⁸ Es por eso que ahora, con ideólogos como Von Mises y Hayeck, se estima al neoliberalismo como el conducto al equilibrio del mercado y la sana competencia nacional e internacional; que se expresaría en el desarrollo de todos los Estados, así como de sus poblaciones.

Entre los principales postulados del neoliberalismo se busca una mayor independencia del Estado en relación con los privados (el fin de su intervención “excesiva”), la reducción del gasto público, la limitación de los sindicatos y los derechos laborales, conjuntamente con una conducción de la política económica y monetaria más estricta, y la privatización de las empresas de propiedad estatal, es decir, el adelgazamiento del sistema estatal, entre otras.⁵⁹

El liberalismo tiene como piedra angular la competencia perfecta sin trabas, situación que jamás ha existido, lo que se comprobó al ser desechado por la crisis de 1929 en su primer avistamiento y ser cambiado radicalmente con el ascenso del modelo keynesiano. Por lo que “el retorno al liberalismo sólo se puede explicar por la fe en una cualidad mágica” (la mano invisible del mercado) olvidando como asevera Francisco Fernández Marugán que “los vicios privados no conducen a las virtudes públicas”.⁶⁰

El mercado, así como el mismo sistema capitalista, no tiene consideraciones sociales, por lo que siempre va a necesitar como contrapeso al Estado. Éste a su vez tiene la responsabilidad de ser más que un mero árbitro del mercado, debe

⁵⁸ El neoliberalismo retoma los cuatro postulados básicos del liberalismo económico clásico, desarrollado por Adam Smith, David Ricardo y John Stuar Mill: 1. La propensión natural del hombre hacia el intercambio, 2. El egoísmo del individuo y la búsqueda por satisfacer sus intereses como instrumento para el bienestar común, 3. El libre mercado como medio para maximizar el bienestar mundial por medio de la cooperación y 4. La libre competencia como sistema, a través de la ley de la oferta y la demanda, de equilibrio del mercado (la mano invisible)

⁵⁹ Theotónio Dos Santos, “Neoliberalismo: doctrina y política”, págs. 512- 515.

⁶⁰ Contrario al principal postulado que aseveraba Bernard de Mandeville en su obra “La fabula de las abejas” de que los vicios privados conducen a la prosperidad pública. Francisco, Fernández Marugán, “El Estado en la era de la globalización”, Pág. 5.

conducirlo y controlarlo para que éste no se desvirtúe y trabaje en beneficio de la población en general.

La intervención del Estado en la economía ha tenido siempre algunos efectos negativos, no sólo en el de control planificado sino también en el modelo benefactor, esto no implica que la solución sea dar un salto a todo lo contrario, puesto que es el único que puede corregir las fallas del mercado. Así:

“Las consecuencias de la globalización, basada en el sistema capitalista, han sido la fragmentación y pérdida de regulación de los sistemas nacionales., la crisis profunda de las políticas económicas actuales, lo que genera en las sociedades nacionales desorganización, desregulación y una visión voluntarista del desorden actual”.⁶¹

El principal actor de las relaciones internacionales sigue siendo el Estado, sin embargo, ha sufrido una transformación profunda, como consecuencia de su incorporación a la globalización. Tal cambio, puede considerarse como una reducción en su participación en el contexto internacional y una pérdida de dominio e intervención en el interior. No obstante, los Estados no pueden optar por mantenerse fuera de la dinámica mundial, sino por el contrario, deben aprovechar las oportunidades que éste sistema les puede ofrecer.

El Estado como hoy lo conocemos es el resultado de un proceso histórico, es más que un territorio, población y gobierno, puesto que éste siempre se ha mantenido en constante evolución, por lo que no sería raro que esta sea otra de sus facetas, aunque siempre debe conservar sus objetivos de justicia social, desarrollo y seguridad, que son elementos inmutables que no puede dejar de lado y que ahora aunque se siguen conservando en el discurso, en la práctica se han visto avasallados por el predominio de los intereses particulares.⁶²

En su tiempo el surgimiento del Estado respondió a la necesidad de organización de las sociedades humanas, por lo mismo que hoy se esta transformando. Algo que se ha perdido de vista es que el Estado debe ser ético por naturaleza y no debe limitarse a propiciar el desarrollo económico y brindar un marco jurídico, sino cumplir su función social con los ciudadanos.

⁶¹ María Eugenia Padua, *op. cit.*, Pág. 179.

⁶² CELAG, *op.cit.*, Pág. 272 ss.

Contrario a lo que muchos analistas consideran sobre el papel del Estado en la actualidad, nosotros coincidimos con otra visión más conciliadora que plantea que el Estado no se encuentra en un proceso de desaparición al estar transfiriendo ciertas funciones a otros sectores ajenos al mismo, sólo se está transformado para adaptarse al contexto internacional.

Actualmente aparte del Estado, existen otros actores internacionales, como son las ET, o los organismos internacionales, los cuales por su propia naturaleza pueden determinar políticas estatales por medio de la condicionalidad, la presión o el simple acuerdo.⁶³ Este juego de intereses, es parte integral de la globalización económica, donde las fuerzas, estructuras y motivaciones que la conforman han cambiado; y en el caso del Estado, ha perdido atribuciones, a la par que se ha debilitado en muchos campos, pero puede reconstituirse, fortalecerse y expandirse en otros.

La dinámica global tiende a redefinir la posición y papel del Estado en el sistema económico internacional. Su naturaleza y características cambian, al igual que sus objetivos, límites y capacidades. Pero hay que tener en consideración que la soberanía del Estado jamás ha sido absoluta, omnipotente, sino que siempre ha estado en adaptación hacia el propio contexto histórico, dependiendo tanto de los factores internos como de los internacionales.

Tampoco se puede caer en el error de creer que el Estado ha permanecido al margen del proceso de globalización. Fue él mismo quien quitó las barreras comerciales, las restricciones a los flujos de capitales, firmó acuerdos y tratados de libre comercio, requirió préstamos y accedió a la condicionalidad.⁶⁴ Éstos han apoyado los factores, las tendencias y los efectos de ésta, sin embargo, esto no ha ido de manera conjunta con la toma de estrategias y políticas domésticas de compensación. Pues las reformas del Estado (en los Estados en vías de desarrollo), en forma general, han estado encaminadas hacia la liberalización, en búsqueda de nuevos objetivos, como la renegociación de su deuda y posible pago de la misma, la obtención de otros créditos, atracción de más capital del exterior, entre otros, mediante la desregulación del mercado interno, que en muchas ocasiones ha tenido el efecto paralelo de sometimiento, en el caso de los Estados emergentes, al capital

⁶³ Francisco Fernández Marugán, *op. cit.*, Pág. 4.

⁶⁴ CELAG, *op. cit.*, Pág. 255.

extranjero. Por lo tanto el Estado ha sido soporte material de la globalización económica.

“Al aceptar la ideología neoliberal del globalismo, el Estado se convierte en el vocero que controla las fuerzas económicas externas, en lugar del protector de la sociedad contra los aspectos negativos de estas fuerzas, tarea clásica en el proceso de construcción de una nación y que culminó en el Estado de bienestar europeo. La renuncia del Estado a estas funciones implica una relación modificada entre éste y la sociedad civil y, en particular, una tendencia a que aquel se vuelva ajeno a la sociedad civil”.⁶⁵

El neoliberalismo dejó de ser una mera ideología al convertirse en políticas aplicadas por los diversos Estados. Fue a finales de los años setenta cuando ante la crisis económica internacional y al agotamiento del Estado benefactor, los Estados desarrollados, esencialmente Estados Unidos y Gran Bretaña, retomaron las ideas liberales y las comenzaron a difundir por el mundo.⁶⁶

En el caso de América Latina después de atravesar por la crisis de la deuda externa en 1982, en la mayoría de los países de la región se emprendieron una serie de ajustes estructurales combinados con reformas del Estado de corte neoliberal; es decir, se inició el modelo latinoamericano de ajuste. La incursión de los países latinoamericanos en esta transformación económica fue motivada en parte por la convicción del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones como estrategia de desarrollo, pero en mayor medida se dio por la presión ejercida a favor del cambio por parte de las grandes organizaciones internacionales financieras y crediticias, en un momento en que la crisis económica aguda atacaba a estos Estados.⁶⁷

La transición de América Latina de un modelo abocado al interior, altamente proteccionista y de corte populista, hacia uno aperturista no sólo hacia los flujos de mercancías y servicios, sino también a los de capital, privatización y basado en el

⁶⁵ Björn Hettne, “El nuevo regionalismo y el retorno a lo político”, en María Cristina Rosas y Giovanni E. Reyes (coordinadores), “La OMC y la Ronda de Doha: ¿proteccionismo vs desarrollo?”, pàg. 70.

⁶⁶ En este punto cabe mencionar que aunque los Estados desarrollados han sido los principales promotores de las ideas neoliberales, no son sus más asiduos seguidores, ya que conservan un alto grado de proteccionismo de sus respectivas economías, muchas veces disfrazado bajo medidas neo-proteccionistas, ejemplo de ello son los subsidios que tanto Estados Unidos como la Unión Europea brindan a sus respectivos sectores agrícolas para protegerlos de la competencia externa.

⁶⁷ Xosé Carlos Arias, “Liberalización y seguridad financiera en los mercados emergentes”, Pág. 485.

fomento del sector exportador; fue abrupta y exacerbada; consolidándose en los noventa bajo la égida de los principios del denominado Consenso de Washington.⁶⁸

El Consenso de Washington, fue un término que comenzó a ser usado por el economista inglés John Williamson en la década de los ochenta, para hacer referencia a los temas de ajuste estructural sugeridos por el Banco Mundial (BM) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), entre otras instancias, para resolver la crisis de la deuda en América Latina. Años después en 1989, Williamson convocó a más de cincuenta economistas de distintas nacionalidades a una conferencia en Washington, destinada a analizar los avances alcanzados y las experiencias obtenidas en la aplicación de las políticas de ajuste y de reforma estructural en el continente.

Resultado de la conferencia, en 1990 Williamson elaboró un documento titulado "*What Washington Means by Policy Reform*" donde se formula por primera vez el decálogo que se conoce comúnmente como el Consenso de Washington. El documento se concentra en diez temas de política económica, que de acuerdo con el autor, cuentan con la aprobación de Washington para ser adoptados y aplicados por los países latinoamericanos como vía para salir de la crisis y regresar a la senda de crecimiento económico.⁶⁹

El Consenso de Washington toma ese nombre puesto que no sólo hace referencia al Gobierno de Estados Unidos, sino al "consenso" implícito entre éste y los organismos financieros internacionales, que casualmente tienen su sede en esa capital, el FMI y el BM, más el Congreso estadounidense, el Banco de la Reserva Federal y los "think tanks" más representativos en el área económica

⁶⁸ El Consenso de Washington tiene su principal antecedente en el Plan Brady, realizado en 1989 como una propuesta estadounidense para resolver el problema de la deuda externa de América Latina. Este proyecto anunciado en marzo de 1989 fue una estrategia diseñada por el Secretario del Tesoro estadounidense Nicholas Brady que ofrecía un paliativo financiero para los pagos por las obligaciones contraídas en los años anteriores, pero significó la imposición, sine qua non, de reformas económicas orientadas a la liberalización de las economías que lo acogían. En suma estipulaba una corresponsabilidad entre los países deudores y los bancos y países acreedores, por lo que proponía el cambio de títulos de la deuda antigua por bonos de nueva deuda, proceso apoyado por créditos del BM y FMI, para lo que era primordial que los países adoptarían una política de libre mercado. Este tuvo éxito relativo en México, Filipinas y Costa Rica, pero no fue aceptado en toda la región. Ver Sergio Mota, "Desafíos. Globalización e interdependencia económica".

⁶⁹ María Cristina Rosas "América Latina frente al regionalismo de APEC" en María Cristina Rosas (coordinadora), "América Latina en la Cuenca del Pacífico", pàg. 26- 27

Williamson considera que para que las economías latinoamericanas puedan corregir los errores que las llevaron a la crisis de la deuda deben en principio “poner sus casas en orden” a través de profundas reformas políticas o sometiéndose a una fuerte condicionalidad que las llevaría incluidas, a la par del combate a la corrupción que es percibida como la mayor causa de la pobreza y la mala distribución de la riqueza en la región.⁷⁰ Las políticas que comprendían el Consenso de Washington, consideradas como básicas, son las siguientes:

- 1) Disciplina fiscal. Los países deben implementar una disciplina fiscal que necesariamente debe estar acompañada de un presupuesto balanceado, como única forma de prevenir futuros déficit. Un enorme déficit es el principal origen de los trastornos macroeconómicos que a su vez conllevan inflación, déficit de la balanza de pagos y fuga de capitales; siendo menester evitarlo aunque el Estado tenga que hacer un enorme esfuerzo para enfrentar el gasto público con los recursos disponibles. Un déficit de presupuesto operacional que sobrepase un 1% a 2% del PIB se considera prueba fehaciente de una falla en la política aplicada, a menos que este exceso se haya utilizado en inversiones de infraestructura productiva. Mantener la inflación a niveles bajos como parámetro central de la economía será resultado de la correcta aplicación de esta política.
- 2) Prioridades del gasto público. Para cortar el déficit fiscal se debe optar por reducir el gasto público, -hecho que pone en riesgo el estado de seguridad social-, sin embargo, se considera necesario adecuar la composición del mismo, dirigiéndolo más hacia sectores prioritarios y redituables como la educación. Se establece que las tres categorías principales de gasto son: subsidios, educación y salud e inversión pública. Los subsidios deben reducirse o hasta eliminarse en el caso de empresas deficitarias; mientras que en educación, por el contrario debe aumentar como forma de invertir en el capital humano, al igual que la inversión pública en infraestructura, que también es muy productiva. El gasto militar es considerado como prerrogativa del Estado soberano.
- 3) Reforma tributaria. El aumento del ingreso vía impuestos se considera una alternativa a la reducción del gasto público para paliar déficit fiscales.

⁷⁰ John Williamson, “What Washington Means by Policy Reform”, pág. 1-5.

- 4) Tasas de interés. Dos son los criterios principales para las tasas de interés, estas deben ser determinadas por el mercado y deben de ser real positivas, para evitar la fuga de capitales e incentivar el ahorro interno.
- 5) Tipo de cambio. El tipo de cambio debe de ser flexible, es decir, también tienen que ser determinados por el mercado. Es determinante contar con tipos de cambio competitivo, para promover el crecimiento de las exportaciones.
- 6) Política comercial. La liberalización de las importaciones es un elemento esencial para una política comercial orientada hacia el exterior, conjuntamente con el tipo de cambio competitivo. El acceso a bienes intermedios importados a precios competitivos es un aspecto importante de la promoción de las exportaciones, que es la mejor estrategia comercial ya que el proteccionismo de la industria nacional es una distorsión que puede paralizar el sector exportador y empobrecer a la economía nacional.
- 7) Inversión extranjera directa. La liberalización de los flujos financieros externos no es una alta prioridad, sin embargo en lo que respecta a Inversión extranjera directa, se considera como una insensatez mantener controles restrictivos a la misma, dado que es un medio que además de proveer capital para el desarrollo, aporta transferencia de tecnología, es decir, know how y capacitación para la producción de bienes y servicios tanto para el mercado interno como para la exportación.
- 8) Privatización. La privatización de empresas estatales es indispensable, ya que la administración privada es más eficiente que la estatal, además constituye una fuente de recursos a corto plazo y a largo plazo se deslinda al Estado de tener que estar disponiendo del gasto público para financiar esas empresas.
- 9) Desregulación. La desregulación es una forma de promover la libre competencia, retirándole obstáculos y fomentando el desarrollo en búsqueda de la mayor competitividad.
- 10) Derechos de propiedad. La seguridad legal a los derechos de propiedad es fundamental para el adecuado funcionamiento del sistema capitalista.

Además ante la percepción de que en América Latina los derechos de propiedad son altamente inseguros, se deben mejorar.⁷¹

Los Estados latinoamericanos aplicaron con notable rigor las “sugerencias” del Consenso de Washington, aunque existieron diferencias entre la forma y profundidad en que fueron implementadas. Chile fue el primero en insertarse en la dinámica neoliberal, gracias a los “Chicago boys”, en la década de los setenta bajo la dictadura de Augusto Pinochet, mientras que Brasil fue el que más demoró en iniciar los ajustes, ya que no fue hasta los 90s con el Presidente Collor de Melo que se ingreso en el camino del Consenso, el cual fue completado hasta la administración de Henrique Cardoso. México por su parte comenzó la transición desde la Presidencia de José López Portillo, pero esta se dinamizó mucho más con el gobierno de Carlos Salinas de Gortari. Actualmente, a excepción de Cuba, todos los países latinoamericanos se han insertado al sistema capitalista internacional, a la globalización económica y al modelo neoliberal en cierta medida, a pesar de lo cual siguen adoleciendo de los problemas inherentes al subdesarrollo, exacerbados por la pésima distribución de la riqueza, el desempleo, la violencia, la corrupción, etc.⁷²

En palabras del investigador Arturo Oropeza García:

“Si bien la década neoliberal de América Latina fue superior en crecimiento (3.1%) a la década perdida de los ochenta (1%) los resultados generales siguen demostrando una insuficiencia estructural para resolver tanto sus necesidades económicas presentes como los rezagos endémicos que viene arrastrando en términos de empleo, bienestar y salud”.⁷³

Argentina y México fueron los países que con mayor rigor aplicaron las disposiciones del decálogo, a pesar de lo cual ambos entraron en serias crisis económica-financieras con un desplome de sus respectivos PIB y un severo costo social. México en 1994 experimentó una caída del 7% de su PIB y en 2002 el PIB argentino se derrumbó en un 20%.⁷⁴ Sucesos que aunados a la media década perdida que

⁷¹ *Ibidem, passim.*

⁷² Además de los países latinoamericanos y caribeños, Marruecos, Túnez, Zambia e India también aplicaron a sus economías el consenso de Washington.

⁷³ Arturo Oropeza García, “ALCA: una perspectiva regional”, en Jorge Witker (coordinador), “El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)”, pág. 159

⁷⁴ Después de dos décadas de neoliberalismo en México el PIB per capita en 2002 fue apenas 7.3% mayor que en 1982, al crecer a una tasa media del 0.35% anual; la inversión fija bruta por persona fue sólo 0.2% mayor que en 1982; los salarios mínimos perdieron el 69.6% de su poder adquisitivo y 20 millones de personas fueron arrojadas a la pobreza. Ver José Luis Calca Téllez, “La experiencia de México en el TLCAN y reflexiones sobre

América Latina sufrió entre 1998 y 2002, demuestran el poco éxito de la aplicación del Consenso de Washington, aunque también se atribuyan a otros sucesos coyunturales, el contagio de las recurrentes crisis económicas que alcanzaron un carácter internacional, el deterioro de las condiciones financieras internacionales y el estancamiento de la economía estadounidense, entre otros.

Las políticas del Consenso han sido ampliamente cuestionadas por diversos estudiosos, puesto que se considera que reducen la capacidad del Estado para procurar el bienestar social, además de brindarle a las ET amplios márgenes de maniobra en detrimento del Estado que las alberga. Asimismo se observa que las privatizaciones del sector estatal, sólo beneficiaron a pequeñas elites en América Latina y por ende no tuvieron impactos sociales positivos. En este punto cabe señalarse que Chile es hasta cierto grado una excepción a las anteriores aseveraciones, puesto que es un país que ha aplicado las sugerencias del decálogo de Williamson y con excelentes resultados, no obstante, Joseph Stiglitz argumenta que el éxito del caso chileno responde a que el Estado aún conserva grandes capacidades y puede intervenir en la política monetaria para estabilizar los flujos de capital.

Por otra parte, no se debe considerar al proceso de liberalización económica en América Latina como terminado ni mucho menos, pues aún existen sectores con diversos niveles de protección, dependiendo del país al que hagamos alusión. Por ejemplo mientras que en México se han retirado todos los controles a la inversión extranjera como resultado del TLCAN, en Brasil siguen siendo restrictivas las normas para su entrada, mientras que en Chile existen controles para la inversión de carácter especulativo esencialmente. Hay que aclarar que dicho proteccionismo sigue desmantelándose de forma unilateral o por consecuencia de la firma de acuerdos de libre comercio, siguiendo el espíritu del “regionalismo abierto” enarbolado por la CEPAL, a pesar de que el neoliberalismo a más de una década de ser aplicado no ha conducido a los países a la senda del desarrollo y estos siguen lidiando con los problemas clásicos del subdesarrollo.; los cuales se han exacerbado, ampliando más la brecha que los separa de los países altamente industrializados.

el ALCA y la agricultura” en Jorge Witker (coordinador), “El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)”.

Es evidente el papel determinante de los Estados, sea por convicción propia o no, en la conformación del sistema económico internacional estructurado bajo los parámetros neoliberales. Por lo tanto debemos considerar que independientemente de la multiplicidad de actores, el Estado sigue siendo la única entidad representativa de una población, con una legitimidad absoluta, con la responsabilidad de preservar su estabilidad y crear las bases para su desarrollo, así que debe enfrentarse a las consecuencias de sus acciones recientemente tomadas en favor a la liberalización sin ninguna clase de medidas de regulación, que no han brindado todos los beneficios esperados y si han creado una alta inestabilidad económica, política y social, predisponiéndolos a crisis de magnitudes insostenibles; para retomar esa faceta reguladora, y llenar los huecos o remplazar de manera parcial al mercado que ha demostrado ser incapaz de cumplir con esta función, conjuntamente a una serie de reformas económicas, políticas y sociales encaminadas a reforzar la economía y su misión de proveer a la sociedad de bienestar, no desligándose de esto como ha ocurrido, o fortaleciéndose como garante del libre mercado.

Así que más que pensar en la desaparición del Estado, o “el fin de la historia”, se debe pensar en la reestructuración del sistema de Estados y del internacional en su conjunto, para lo que es indispensable la democratización de cada uno de los Estados, en función de estabilizar y legitimar la globalización. Quizá es el punto clave para que los Estados latinoamericanos reconsideren el camino que han emprendido y los resultados que han obtenido del neoliberalismo y creen un modelo de desarrollo propio, acorde a sus necesidades particulares, sin tener que tomar recetas externas ajenas a su condición de Estados en desarrollo.

Podemos cerrar este capítulo, teniendo presente que la globalización es el proceso imperante, principalmente en las relaciones económicas internacionales; impulsado por la dinámica del capitalismo internacional y el avance científico-tecnológico dentro del cual los Estados en desarrollo son los que tienen menos posibilidades de beneficiarse, por lo que deben buscar formas alternativas para sin quedar marginados, ser partícipes de las bondades que puede ofrecer éste sistema, para lo que necesariamente deben ser más competitivos.

La senda que deben emprender los países latinoamericanos no implicaría un retorno al modelo de sustitución de importaciones y al proteccionismo extremo, ya que esto sería dar pasos hacia atrás, más bien deben encontrar la forma más propicia para ubicarse dentro del sistema internacional y afrontar los retos que se presentan, manteniendo un equilibrio entre proteccionismo y liberalización; donde el regionalismo puede convertirse en el mejor instrumento, ya que según se emplee, puede ser muy fructífero para dicho propósito. Sin embargo, el regionalismo en consonancia con el neoliberal es el que sigue avanzando, coadyuvando a que los países implementen medidas cada vez más acorde con los parámetros de dicha ideología, como observaremos en el siguiente capítulo, donde constataremos como los diferentes acuerdos en materia de inversión extranjera reproducen tales disposiciones.

CAPITULO 2.

2. Antecedentes del ALCA en materia de regulación de la inversión extranjera.

La globalización como el modelo vigente en las relaciones internacionales y el neoliberalismo como su estrategia, ha provocado una serie de reformas encaminadas hacia el libre mercado, principalmente en los Estados en vías de desarrollo, lo que ha venido vislumbrándose desde los 80s, pero se ha hecho más que evidente en los 90s y principios del siglo XXI, acrecentando en forma desmedida el comercio de bienes y servicios, así como el flujo de capitales, entre los que la inversión extranjera (IE) ocupa un espacio privilegiado, al ser un elemento considerado indispensable para el desarrollo. Esto explica el hecho de que se hayan y estén firmando infinidad de acuerdos bilaterales para la promoción de las inversiones, con una sofisticación y complejidad cada vez mayor en sus contenidos; y que en los tratados de libre comercio se incluya de forma obligada un apartado sobre inversiones, como sentó la base el TLCAN y ahora lo pretende hacer el ALCA a mayor escala, y hasta se haya planteado la posibilidad de crear un acuerdo multilateral de inversiones.

La IE tradicionalmente ha sido un complemento al escaso ahorro nacional de los países poco desarrollados, sin embargo, se había conservado una política muy restrictiva hacia la misma, más con el arribo de nuevo de las ideas liberales y sus beneficios, junto con el agotamiento del modelo del Estado benefactor en suma con otros factores, crearon una ola de reformas hacia la apertura a la IE, la cual ha tenido como finalidad atraer a las inversiones mediante el otorgamiento de beneficios como el trato nacional, el trato de nación más favorecida y la libre transferencia. Además de considerar al arbitraje internacional como mecanismo para la solución de controversias que pudieran surgir entre el Estado anfitrión e inversionistas extranjeros, lo que implica que se le esta dando al particular extranjero un grado de igualdad ante el Estado en el escenario internacional.¹

Una reforma tan radical, responde a la necesidad de competir en el ahora entorno de atracción de la IE, pues hay que tener en mente que esta busca los mercados que

¹ En el caso de América Latina esto es un cambio radical en oposición a la tradición fundamentada en la Doctrina Calvo, que en términos generales estipula que un extranjero debe renunciar a la protección diplomática de su Estado de origen y someterse a las leyes del Estado receptor.

ofrezcan mejores ganancias, pero también arriba dependiendo de otras circunstancias ventajosas como la posición geográfica, la adecuada infraestructura, los incentivos fiscales, la seguridad, la estabilidad económica y política, etc. Por lo que, como parte del plan de atracción de los Estados, han realizado en su mayoría, reformas económicas y jurídicas significativas al respecto. Gracias a lo cual se han insertado en la esfera internacional, pero de igual forma, han incrementado su vulnerabilidad, hacia la afluencia de los capitales externos y los cambios en las políticas de las grandes empresas transnacionales.

Estamos ante la consolidación de un modelo de regulación de la inversión extranjera cada vez más flexible liderado por los países desarrollados, principalmente Estados Unidos, que responden a los intereses de sus grandes ETs que buscan la colocación de sus capitales en el exterior en las mejores condiciones. En otras palabras, propugnan por la aceptación de tratados internacionales en materia de inversiones que cada vez otorguen más privilegios a los Estados y sus particulares que exportan el capital, aprovechando la competencia generada, hacia la atracción de la IE amparada bajo el supuesto de sus enormes beneficios para el desarrollo; temática que revisaremos más a detalle en el siguiente apartado.

Es por eso que el tema de la IE es de interés mundial, no sólo para los Estados en vías de desarrollo, sino cada vez más para los Estados desarrollados. Por un lado la IE constituye, junto con la ayuda para el desarrollo y los créditos de la banca privada, una fuente considerable de recursos para los Estados poco desarrollados, mientras que por el otro es una vía para ampliarse, obtener ganancias y colocar el capital excedente en los Estados industrializados por medio de sus empresas transnacionales; tratados internacionales que contienen lineamientos en materia de inversión, como es el caso del ALCA pueden considerarse como un lazo entre Estados desarrollados y subdesarrollados, sin embargo, cabría preguntarse de qué tipo y cuáles podrían ser sus consecuencias, lo que se intentará esbozar a continuación.

2.1. Los acuerdos bilaterales de inversión.

Los denominados Tratados Bilaterales de Inversión (TBI) o Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APRIs), como mejor se les conoce, son un

instrumento bilateral que surgió hace varias décadas, pero que ha sido hasta la pasada y la actual, que se ha incrementado su uso de una forma nunca antes vista.² Instrumentos jurídicos que han evolucionado hacia la concesión de cada vez mayores derechos a los inversionistas extranjeros y obviamente sus inversiones, eliminando todos los requisitos que éstos están obligados a cumplir, en pocas palabras, este tipo de tratados se han convertido, en una “carta blanca” para los inversionistas extranjeros.

De acuerdo a una definición de la página electrónica de la Secretaría de Economía, los APRIs se definen como:

“Tratados internacionales en materia de inversión extranjera directa (IED) que, sobre las bases de reciprocidad, son diseñados para el fomento y la protección jurídica de los flujos de capital destinados al sector productivo”.³

De forma general este tipo de tratados cubren varios puntos esenciales, que van desde el ámbito de aplicación hasta la resolución de controversias, en donde debe remarcarse que pese a que existen las excepciones, la mayoría tienen una misma estructura.

El primer punto en los APRIs es el referente al ámbito de aplicación, que alude tanto a las partes contratantes como a sus respectivas inversiones. Por lo que se enuncia una definición de inversión, en donde prevalecen dos formulas, la más amplia que estipula que se entenderá por inversión, a toda clase de activos tales como bienes muebles o inmuebles, acciones, derechos e intereses de toda naturaleza, incluyendo derechos de propiedad y la más delimitada, que enlista todos los aspectos que pueden considerarse como inversión.⁴ También se incluye una definición de inversionista, donde se agrupa de forma general a los nacionales, ya sean personas físicas o jurídicas.⁵

² Los APRIs han pasado de menos de 400 antes de los 90s a más de 2000, pues de acuerdo a las cifras de la UNCTAD a la fecha se han firmado 2392 APRIs. UNCTAD, “World Investment Report 2005”, pág. 20. Además de que en los 90s se registraron cambios en las legislaciones de más de 60 Estados en materia de IE, de los que el 94% estaban encaminadas a favorecerla. Jorge A. Calderón Salazar, “México en un mundo global”, pág. 207.

³ Secretaría de Economía, <http://www.economía.gob.mx>

⁴ La fórmula más utilizada en los APRIs recientes es la primera, que busca incorporar toda clase de inversión, como son los nuevos instrumentos financieros o las nuevas formas de transacción.

⁵ Normalmente la definición de nacional, ésta sujeta a la legislación interna de cada parte al respecto y pueden prevalecer distintas formas para determinarlas, principalmente en el caso de las personas jurídicas, como el asiento o lugar de constitución, el control directo o indirecto de la empresa, o una combinación entre éstos.

Cabe señalar que aunque la mayoría de estos acuerdos no son retroactivos, hay algunos como el México- Francia que se aplican no sólo a las inversiones que se lleven a cabo a partir de la firma del acuerdo, sino a las ya existentes antes del mismo.

En lo concerniente a la aplicación en el tiempo, en su mayoría este tipo de tratados prevé que entren en vigor un mes después de que se depositen los instrumentos de ratificación por las partes y se mantengan así por un período inicial de diez años factibles de extenderse por mutuo acuerdo de las partes.⁶

En el tratamiento y protección de las inversiones, punto neurálgico de los APRI, que anteriormente se limitaba a brindar un trato justo y equitativo a las inversiones de conformidad con los principios del derecho internacional o se remitía a las legislaciones nacionales⁷, ahora se complementa o se sustituye con los principios de trato nacional, de nación más favorecida y nivel mínimo de trato, como parte de la no discriminación.

La no discriminación prohíbe básicamente el trato desigual en contra de las inversiones que realicen los inversionistas de la otra parte a través de los tres principios antes mencionados. La cláusula de trato nacional, establece el compromiso de otorgar a los inversionistas e inversiones de la otra parte un trato no menos favorable que el que se les da a las inversiones e inversionistas nacionales. El principio de nación más favorecida consiste en hacer extensivos para la otra parte del APRI todos los beneficios que se brinden a las inversiones de un tercer Estado.⁸ Finalmente, el nivel mínimo de trato, rescata al trato justo y equitativo; para el que no existe una definición por lo que se liga con los principios del derecho internacional consuetudinario para su interpretación. En algunos casos, como los APRI firmados por Estados Unidos este precepto se combina con el de seguridad y protección plenas.⁹

⁶ Marcos Kaplan e Irma Manriquez, "Regulación de los flujos financieros internacionales". págs. 108-109.

⁷ En muchos APRI firmados por países en desarrollo, particularmente latinoamericanos, se establece que las inversiones se admitirán "de acuerdo con la legislación vigente en la parte receptora". Jaime Zabudovsky y Sergio Gómez Lora, "Principales retos de la negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos: disciplinas en materia de inversión", pág. 5

⁸ En la mayoría de estos tratados se prevé una serie de excepciones explícitas, principalmente en lo que se refiere a las cláusulas de trato nacional y nación más favorecida con respecto a los privilegios dados a terceros Estados como resultados de cualquier proceso de integración o de cualquier tratado internacional en materia tributaria.

⁹ , Marcos Kaplan e Irma Manriquez, *op. cit* Pág. 110.

Otro aspecto de los APRIs es el de requisitos de desempeño, que en principio los prohíbe, restringen una práctica que había sido utilizado con frecuencia por los países en desarrollo para vincular a las inversiones con el desarrollo nacional, es decir, que impide imponer o hacer cumplir ningún tipo de requisito de desempeño, como son: condicionar su establecimiento, la adquisición, la expansión, la dirección, la explotación o el funcionamiento de una inversión.

Un punto más, es el que establece la libertad plena de la otra parte para transferir todo tipo de fondos relacionados con las inversiones, donde casi siempre se incorpora una lista, sin embargo, en algunos tratados se remarca que tal lista no limita el tipo de pagos a transferir. De igual forma se menciona que las transferencias deberán ser en moneda convertible y sin demora.

Esta libertad de transferencia es una contradicción, puesto que algunos APRIs declaran fomentar las inversiones de largo plazo, pero no establecen normatividad alguna para el tipo de inversión, el tiempo de permanencia de la misma, etc. Así que no existe ni en la práctica ni en la teoría una real diferenciación de las inversiones a largo plazo de las especulativas, lo que permite que las prácticas de los capitales golondrinos aumenten al igual que el riesgo de crisis financieras contrario a lo que se establece como prioridad en los foros internacionales.

En lo que corresponde a la expropiación, ésta queda vedada, salvo algunas excepciones que llenen ciertos requisitos, como son, el estar relacionadas con el bienestar público, con apego a la legislación nacional y con un inmediato y justo pago de indemnización. La utilidad pública no puede estar sustentada en intereses de grupo, más no existe una definición precisa y a veces se sustituye o complementa con otras expresiones como interés nacional, seguridad nacional o interés social, entre otras. Para determinar la indemnización, existen dos técnicas, la Hull que es la más usada, expresa que debe ser “pronta, adecuada y efectiva”, sólo en pocos casos se utiliza la expresión más amplia de justa compensación. Algunos APRIs llevan esto al extremo, como el firmado por México y Francia, que permite reclamar indemnización, no sólo por pérdidas en una inversión en operación, sino

por oportunidades no logradas de ganancia en relación a una inversión aún en proyecto.¹⁰

En lo que alude a la solución de controversias, existe el nivel más común, que se refiere a los conflictos entre los Estados parte, para lo que se creará un tribunal *ad hoc*, al cual someter la controversia, siempre y cuando se haya intentado la negociación sin resultados satisfactorios.¹¹ El tiempo que se concede para la resolución varia, mientras que para el pago de la indemnización se usa generalmente la expresión de “valor del mercado” o “justo valor del mercado” y que el pago sea transferible y realizado sin demora. Como nivel innovador, se incluyen las controversias entre un Estado parte y un inversionista de la otra parte, apartado que se conoce como diferencias sobre inversiones, en donde se hace alusión a un determinado mecanismo internacional antes de dar cabida a un tribunal *ad hoc*.

En la generalidad de los casos se remite al arbitraje en el marco del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), o el de su Mecanismo Complementario, cuando alguna de las partes no sea miembro del mismo. Actualmente se ha extendido a formas alternativas de arbitraje, como la del Comisión de las Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), o en el caso de algunos firmados por Estados Unidos a la Cámara Internacional de Comercio (CIC).¹²

Este apartado sobre controversias entre un Estado y un inversionista, da facilidades a los inversionistas para poder demandar y enjuiciar a un Estado anfitrión en igualdad de condiciones a nivel internacional, sin la obligación de agotar en primera instancia los mecanismos jurídicos internos. Como señala Jorge A. Calderón

“Los APRIIs al conceder a los inversionistas extranjeros y corporaciones transnacionales facultades para litigar en contra de un Estado, no sólo les están reconociendo los mismos derechos y *status* legal que a los gobiernos soberanos, sino que incluso no se contempla la posibilidad de que un Estado entable una demanda en contra de un inversionista”¹³

¹⁰ Jorge A., Calderón Salazar, *op. cit.*, Pág. 216.

¹¹ A este punto por lo general se agrega una lista con los detalles del procedimiento para formar el tribunal, y que legislación se aplicará, donde casi siempre se recurre a lo dispuesto en el tratado o al derecho internacional.

¹² Marcos Kaplan e Irma Manriquez, *op. cit.*, Pág.114.

¹³ Jorge A. Calderón, *op. cit.*, Pág. 218.

Todo el cúmulo de obligaciones a las que se compromete un Estado al firmar un APRI como los antes esbozados, a la larga tienen un efecto limitante, para que éste pueda implementar su política económica, puesto que no puede brindar ayuda o concesiones a empresas que considere lo necesiten, como son las emergentes o PyMEs. Además casi le es imposible expropiar, aunque las condiciones así lo ameriten, al igual que proteger los sectores claves de actividad económica, pues ante las presiones de libertad para las inversiones, casi todos se abandonan al juego del libre mercado, sin reservarlos para el Estado y sus nacionales; lo que implica de igual forma que no se pueda impulsar el sector social nacional, pues se contrapone a la cláusula de trato nacional. Sin mencionar que no se tiene la facultad para exigir ningún tipo de requisito de desempeño, por lo que éstas no se pueden orientar hacia el desarrollo del Estado, todo se deja a la buena fe de las transnacionales.

En pocas palabras, este tipo de tratados están orientados a favorecer el flujo de inversiones hacia los países en desarrollo, por esto suelen ser pactados entre un Estado exportador y otro receptor de inversiones (aunque hay excepciones), pero como subraya Antonio Belaunde Moreyra “el texto del tratado no refleja esa asimetría, sino esta concebido más bien de manera simétrica”.¹⁴

Los APRI que antes eran los instrumentos más utilizados y con los parámetros más comprensivos en la materia, actualmente han sido igualados y hasta superado por apartados sobre IE parte de acuerdos de libre comercio de nueva generación como veremos a continuación.

2.2. Las inversiones como parte de los tratados de libre comercio y procesos de integración económica.

2.2.1. El capítulo XI en el TLCAN.

El TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) que entró en vigor desde el 1º de enero de 1994, es un paso más en la globalización económica internacional y en particular de sus países miembros, donde resalta el caso de

¹⁴ Antonio Belaunde Moreyra, “Enfoque histórico de la promoción y protección de las inversiones”, pág. 227.

México, puesto que éste tratado significó el termino de la transición hacia un modelo neoliberal que comenzó desde los 80s.

El TLCAN es el mejor referente para el ALCA, pues no sólo demuestra la forma en que un país poco desarrollado puede negociar con la primera potencia mundial, sino también los contenidos que Estados Unidos esta manejando como parte de un acuerdo de esta clase y los posibles efectos que puede tener para sus contrapartes.

Este tratado no es sólo, y por algunos autores ni siquiera es considerado únicamente un acuerdo de libre comercio, sino mucho más, un modelo económico integral; que incluye un nuevo papel del Estado en la economía, reglas de propiedad intelectual y un nuevo trato a la IE. Por lo que la liberalización no se limita a asuntos arancelarios, pues ya se puede considerar un acuerdo de nueva generación, que incluye los resultados de la Ronda de Uruguay del GATT, como son los referentes a los servicios y al sector agrícola.¹⁵

El TLCAN no puede ser considerado como un tratado esencialmente comercial, dado que es también un tratado de libre inversión, como enfatiza el especialista británico E.V.K. Fitz Gerald “la implicación más importante del NAFTA para México y América Latina es la referida al régimen de inversión extranjera” ; bajo el sustento del énfasis que se le brinda a éste aspecto, al introducir una amplia legislación internacional en la materia; en suma al avance que significa, puesto que en el comercio entre los miembros ya se había liberalizado, mientras que el tema de inversiones nunca se había tratado formalmente. Todo lo que hace que el capítulo XI del TLCAN, el referente a las inversiones, sea un punto medular del tratado, que en su momento fue uno de los más amplios en la materia en el campo internacional o el más extenso si tomamos en cuenta que es un TLC.¹⁶

Uno de los principales objetivos del capítulo XI es el fomentar, facilitar e incrementar el acceso de la IE, principalmente la IED, puesto que de cierta forma la inversión de cartera ya se trasladaba libremente entre los miembros, por medio de la creación de reglas claras, eliminando las barreras nacionales y creando un mecanismo de

¹⁵ Jorge A. Calderón Salazar, *op. cit.*, Págs. 224-225.

¹⁶ Antes de suscribirse el TLCAN ya existían APRIs con reglas y un alcance muy similar al del capítulo XI de dicho acuerdo. A partir del TLCAN el número de este tipo de acuerdos a crecido considerablemente y en abril de 2003 ya ascendían a 212 (209 al final de 2004), siendo la gran mayoría (87%) de éstos concluidos en los 90s. UNCTAD “World Investment Report 2005”, pág. 28

solución de controversias. Lo que puede complementarse, al señalar que este capítulo era casi exclusivo para México,¹⁷ si se considera que las reglas en la misma materia tanto en Estados Unidos como en Canadá¹⁸ ya eran flexibles y el tratado es recíproco con excepción de las reservas.¹⁹

Es preciso hacer énfasis en el objetivo del TLCAN, atraer IE, pues esta acción no pretende sólo limitarse a la procedente de los Estados miembros, sino a terceros, ya que por ende al trasladarse a las respectivas legislaciones nacionales, mediante la desregulación, simplificación administrativa, otorgamiento de garantías y supresión de requerimientos, crea un “ambiente favorable” para la IE tanto de la región como externa.

Este capítulo se estructura de forma muy similar a los APRIs, puesto que tiene como puntos rectores, la apertura sectorial, el trato a la inversión, los requisitos de desempeño, la transferencia, la expropiación y la solución de controversias.

Antes de analizar los puntos mencionados, es necesario considerar que en el tratado el concepto para definir inversión es muy amplio, ya que conjunta todas las formas de propiedad y participación en las empresas, la propiedad tangible e intangible, como aquella derivada de un contrato.²⁰ Mientras que se define al inversionista extranjero como quien realiza la inversión, incluyendo a las empresas transnacionales que estén constituidas en el territorio de alguna de las partes aunque sus propietarios tengan otra nacionalidad.²¹

Aunado a lo anterior, en el preámbulo del TLCAN se declara que busca promover la productividad y el crecimiento económico mediante la expansión del empleo y las oportunidades de inversión, respondiendo a los desafíos de la globalización. Más no

¹⁷ La política de México hacia la IE se había caracterizado por ser restrictiva y selectiva, sin embargo, esto empezó a modificarse hacia la liberalización con la administración de Carlos Salinas.

¹⁸ Canadá cambió su enfoque hacia la IE durante los años 80. En 1985 la Foreign Investment Review Agency (Agencia Revisora de la IE) de Canadá, la cual se encargaba de revisar la mayor parte de la IE a fin de comprobar su beneficio a la nación fue remplazada por la Investment Canada con el fin primordial de trabajar en la promoción a la IE, con un cambio en el procedimiento de revisión que lo hiciera más flexible y racional. Edward M., Graham y Christopher Wilkie, “Acuerdos económicos regionales y firmas multinacionales, las disposiciones en materia de inversión en el TLCAN (NAFTA)”, Pág. 38.

¹⁹ Rogelio, López Velarde Estrada, “Breves apuntes en torno al capítulo de inversión del TLC”, Pág. 23.

²⁰ No se brinda un concepto de IE sino una lista de lo que se puede y no considerar como tal (art.1139) además de que el ámbito de aplicación se extiende a todas las inversiones de las otras partes contratantes dentro del territorio del Estado anfitrión (art.1101).

²¹ TLCAN, art. 1139.

se distingue realmente entre las inversiones productivas y las que no lo son, además de eliminar casi por completo el control que el Estado puede tener sobre las mismas. para conducir las hacia los intereses de los ciudadanos; lo que significa que en lugar de proveer a los Estados de las herramientas necesarias para alcanzar el objetivo citado, se hace todo lo contrario.

En la apertura sectorial, se permite la entrada de IE proveniente de Estados Unidos y Canadá en áreas antes cerradas. Esto no es plenamente abierto, pues se conservan ciertos grados de reserva. Tales sectores protegidos se dividen en cuatro rubros: las áreas estratégicas, las actividades reservadas a los mexicanos, en las que sólo la IE puede participar en un porcentaje determinado sin la opción a ser ampliado y en las que de igual forma sólo se puede participar hasta un porcentaje determinado pero con la opción de ser ampliado si así lo aprueba la CNIE (Comisión Nacional de IE).

Las áreas estratégicas son los hidrocarburos, en resumen toda la industria petrolera nacional. Las actividades reservadas a los mexicanos, se especifican, como ejemplo esta el comercio al por menor de gasolina y la distribución de gas licuado. En las áreas en las que la IE sólo puede participar hasta un porcentaje que es de 10, 20, 30 o hasta 49% sin opción a más, también son limitadas, entre las que se enlista la distribución de combustible para embarcaciones o aeronaves. Y en las actividades restringidas a un porcentaje pero con opción a aumentar, podemos enunciar como ejemplo la perforación de pozos.²²

Todas las demás áreas son en las que la IE puede participar hasta en un 100%, eliminando la antigua forma del art. 5º constitucional que la limitaba a un máximo de 49%. Un estrato económico que destaca, es la de elaboración de productos petroquímicos, en donde a excepción de los primarios que son exclusivos de PEMEX (Petróleos Mexicanos), los secundarios y terciarios se ubican en esta fórmula de plena apertura. Otro ejemplo es la apertura de la denominada zona restringida, siempre y cuando su posesión no sea con fines residenciales. En este punto, aunque algunos autores consideran que la apertura sectorial no es total, ya que se protegieron sectores de acuerdo a los intereses económicos y políticos de los

²² TLCAN, art. 1110 y anexo III.

mexicanos, es muy relativo, ya que las reservas en realidad son muy escasas y dejan la mayoría de sectores al libre juego del mercado, en condición de supuesta reciprocidad, cuando se ignora alevosamente la asimetría de las economías de los participantes y el hecho de que eso amerita un mayor grado de proteccionismo por parte de México, sin mencionar que Estados Unidos y Canadá no cedieron más de lo que estaban dispuestos, pues aún conservan su hermetismo total en el área marítima en el caso del vecino del norte y el proteccionismo cultural si nos referimos a Canadá.²³

En el rubro del trato a la inversión, este se concentra en los principios de trato nacional, de nación más favorecida y trato mínimo, conceptos que ya fueron revisados en la sección previa de este capítulo.²⁴

El 31 de diciembre de 2001 la Comisión de Libre Comercio del TLCAN emitió unas *Notas interpretativas de ciertas disposiciones del Capítulo XI*, para aclarar y confirmar el significado de algunos de sus artículos.²⁵

El que nos atañe es el nivel mínimo de trato conforme al derecho internacional, sobre el que las partes confirmaron que el art. 1105 (1) establece el nivel mínimo de trato para los extranjeros conforme al derecho internacional consuetudinario como el que debe otorgarse a las inversiones de inversionistas de una de las partes. En este sentido conceptos como “trato justo y equitativo” y “protección y seguridad totales” no exigen de un trato adicional o más allá de lo establecido por el derecho internacional consuetudinario como nivel mínimo de trato para un extranjero.

Los requisitos de desempeño, están muy vinculados con la cláusula de trato nacional, e implican el no condicionar al establecimiento, operación o expansión de la IE de las partes a ningún tipo de requisito de comportamiento.²⁶ Como manera de ejemplo no se puede otorgar prioridad a individuos de determinada nacionalidad, para puestos de la alta dirección, sin embargo, siempre hay excepciones, ya que si

²³ Edward M., Graham y Christopher Wilkie, *op. cit.*, Pág. 51.

²⁴ TLCAN, art.1102 y 1103.

²⁵ El documento fue firmado por el Representante Comercial de Estados Unidos, Robert Zoellick, el Secretario de Relaciones Exteriores mexicano Luís Ernesto Derbez y Pierre S. Pettigrew por Canadá.

²⁶ Anteriormente la CNIE condicionaba su autorización a una serie de requisitos, como creación de determinado número de empleos, programas de exportación, grados de integración nacional, permanencia del capital, transferencia de tecnología, etc. Lo que ahora ya no puede hacer en el caso de Estados Unidos y Canadá. Rogelio, López Velarde Estrada, *op. cit.*, Pág. 26

se puede en el caso de los miembros mayoritarios del consejo administrativo de las empresas.²⁷

Se argumenta que la supresión de los requisitos de desempeño, tienen como finalidad evitar distorsiones en los manejos de las empresas, pues es un derecho decidir como llevar sus inversiones y tener autonomía para el mismo efecto. Esto implica, que los intereses particulares de las empresas son los que prevalecerán, por lo que nada garantiza se inclinen hacia el interés nacional.

En lo referente a la transferencia, se estipula que no puede impedirse la libre remisión de divisas, dividendos, comisiones, regalías y amortización de capital. Lo que significa la repatriación libre de ganancias sin controles cambiarios.²⁸ Hecho aparejado a la idea de brindar el espacio de acción a las empresas, pero que deja abierta la oportunidad para la especulación con los precios de las inversiones. Donde la excepción que instrumenta el TLCAN para restringir la libre transferencia, por falta de solvencia o infracciones de carácter administrativo y/o penal, no es suficiente para mantener un control.

En lo que toca a la solución de controversias, existen dos niveles, el nivel común, que se refiere a los conflictos entre los Estados parte y otro más novedoso, es el que atañe a las controversias entre un Estado parte y un inversionista.

El espíritu del capítulo XI del TLCAN es brindarles a los inversionistas extranjeros y a sus inversiones las mejores condiciones de seguridad, certeza jurídica y rendimientos. Para este propósito se creó un mecanismo arbitral especial para prever y resolver las controversias que puedan surgir entre un inversionista y un Estado parte, cuando el primero considere que se están vulnerando sus derechos consagrados en éste capítulo.

El apartado sobre solución de controversias entre un Estado parte y un inversionista, ha sido una de los puntos más controversiales dentro del TLCAN, desde su inclusión hasta los resultados que ha arrojado a raíz de su aplicación. Este rubro otorga al inversionista la posibilidad de elegir entre los tribunales nacionales o el arbitraje

²⁷ TLCAN, art. 1106 y 1107.

²⁸ TLCAN, art.1109.

internacional, donde un método excluye al otro de manera definitiva. Antes de elegir cualquier vía deben haber transcurrido seis meses de negociación infructuosa, para así dar inicio al procedimiento.²⁹ Es uno de los estratos más novedosos del TLCAN, puesto que en otros foros como el de la OMC sólo se asigna legitimidad a los Estados y por consecuencia un inversionista debe estar representado por su gobierno, mientras como ya quedó claro, en el TLCAN un inversionista puede demandar por su propia cuenta.³⁰

Tal circunstancia tiene grandes implicaciones políticas y económicas, como ya se especificó en el subcapítulo anterior de este trabajo, puesto que pone al Estado al mismo nivel que un inversionista y son ignoradas sus instancias nacionales. Hecho que conlleva que la capacidad regulatoria y hasta cierto punto soberana del Estado se vea disminuida por las impugnaciones de que puede ser objeto, por parte de los inversionistas amparados bajo el capítulo XI. En este contexto, los casos que se presentan por los inversionistas para ser objeto de arbitraje en el marco del mecanismo inversionista-Estado, no sólo pueden representar altos costos

²⁹ TLCAN, art.1115 al 1138.

³⁰ El art. 1116 establece que el inversionista de un Estado parte podrá someter al arbitraje una reclamación en el sentido de que otro Estado parte haya violado una obligación relativa a:

- 1.La sección A del capítulo XI relativa al concepto de inversión, trato nacional, nivel de trato, requisitos de desempeño, transferencias, expropiación e indemnización, apertura sectorial, altos ejecutivos y consejos de administración, y denegación de beneficios.
- 2.El art. 1503 (2) relativo a la obligación de los Estado parte de que las empresas de Estado actúen en conformidad con el Capítulo XI y XIV del tratado.
- 3.El párrafo 3ª del art. 1502 relativo a monopolios y empresas de Estado, cuando el monopolio ha actuado de manera incompatible con las obligaciones de la parte de conformidad con la sección A del Capítulo XI.
- 4.Que el inversionista haya sufrido pérdidas o daños en virtud de una violación del Capítulo XI o consecuencia de ella.

Se debe señalar que el inversionista pierde su derecho a solicitar un arbitraje si han transcurrido más de tres años desde que tuvo conocimiento por primera vez o debió haber tenido conocimiento de la presunta violación, así como conocimiento de que sufrió pérdidas o daños.

El arbitraje del Capítulo XI del TLCAN se puede llevar a cabo conforme a uno de los siguientes reglamentos de arbitraje:

- 1.El Convenio del Centro Internacional para el Arreglo de las Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), siempre y cuando tanto la parte contendiente como el Estado de inversionista, sean miembros del mismo.³⁰
- 2.Las Reglas de Mecanismo Complementario del CIADI, cuando alguna de las partes sea miembro del CIADI.
- 3.Las Reglas de Arbitraje de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) o UNCITRAL.

El Tribunal arbitral se conformará por tres árbitros, cada parte contendiente podrá nombrar uno y el tercero, presidente del tribunal, será designado de común acuerdo de las partes, y si no se lograra el acuerdo lo nombrará el Presidente general del CIADI.

En cuanto al derecho aplicable a la controversia, el tribunal arbitral decidirá de acuerdo al texto del TLCAN y con las disposiciones aplicables del derecho internacional.

En lo que concierne al laudo arbitral, este será obligatorio y podrá considerar el pago de daños pecuniarios más los intereses correspondientes, inclusive la restitución de la propiedad. Más no podrá imponer el pago de intereses punitivos.

pecuniarios, sino implicar el replanteamiento de algunas políticas públicas, si estas van en contra de los lineamientos estipulados en el acuerdo.

El arbitraje como recurso de los inversionistas, ha incrementado su utilización en los últimos años. Muestra de ello es que al 2002 ya habían procedido 23 casos ante éste mecanismo de solución de disputas.³¹

En lo referente a la expropiación³², ésta prácticamente se impide, al igual que la nacionalización o alguna medida equivalente hacia una IE, a no ser por causa de utilidad pública, con apego al principio de legalidad, con un mínimo de trato y mediante el pago de una indemnización inmediata (con plazo máximo de un año), de acuerdo al valor justo del mercado, liquidable y en una divisa del G-7.³³ En pocas palabras, las reglas para la posible expropiación, así como para la indemnización son muy estrictas.

En otros aspectos del capítulo sobre inversiones, se estipula que ninguna de las partes podrá flexibilizar sus reglas en materia de medio ambiente, salud o seguridad, con la finalidad de atraer IE y tampoco de eximir a los inversionistas de cumplir con los lineamientos nacionales al respecto.³⁴ Un punto que debe rescatarse es que este capítulo cubre a las inversiones pre-establecidas; es decir, desde antes que se establezcan; mientras que la mayoría de los acuerdos de inversión tradicionales sólo se aplican a las inversiones ya constituidas.

En resumen, el capítulo XI del TLCAN busca eliminar las barreras al libre flujo de capitales entre las partes vía IE, superando su naturaleza de TLC y sentando un precedente para los futuros acuerdos, el denominado "modelo TLCAN", como en el caso del TLC Chile- Estados Unidos y el CAFTA-DR, ya que fue considerado en su momento como el instrumento con los lineamientos más extensos en materia de IE,

³¹ Nueve de ellas fueron contra Canadá, nueve contra México y cinco contra Estados Unidos. Ver Gustavo Vega Canovas, "La experiencia del capítulo de inversiones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Lecciones para el ALCA", en Jorge Witker, *op. Cit.*

³² TLCAN, art. 1110.

³³ En el caso de México de acuerdo a la doctrina, la expropiación se entiende como el acto de la administración pública previsto y observado por la ley, por medio del cual se priva a los particulares de la propiedad mueble o inmueble o, incluso de un derecho, por interés nacional, necesidad o utilidad pública y ésta tiene su base en el art. 27 constitucional que estipula que las expropiaciones sólo podrán realizarse por causa de utilidad pública y mediante indemnización. La ley tuvo que modificarse para adoptar el art. 1110 del TLCAN que es el de expropiación, por ejemplo antes se tenían diez años para pagar una indemnización y esta se determinaba de manera discrecional. Rogelio, López Velarde Estrada, *op. cit.*, Pág. 28.

³⁴ TLCAN, art.1114.

además de incluir un mecanismo a través del cual un inversionista puede demandar a un Estado en términos de igualdad por haber violado el tratado; que sin embargo, ya han sido reproducidos y superados por los acuerdos que le han seguido, como los antes mencionados. Estos incluyen los mismos tópicos, pero algunos agregan otros y algunos más ya incluyen codificaciones con base en las experiencias acumuladas del TLCAN.

Se debe subrayar que el TLCAN aparte de sentar precedente como un acuerdo de libre comercio con una amplia regulación en materia de inversión extranjera, también lo hace como un acuerdo que involucra a partes tanto en desarrollo como desarrolladas en condiciones igualitarias, eliminando los preceptos defendidos en otros foros como la OMC en el caso del trato diferenciado que responde al distinto grado de desarrollo de las partes.

2.2.2. El Tratado de Libre Comercio Chile- Estados Unidos.

El TLC con Chile fue el segundo acuerdo de características amplias que Estados Unidos suscribe con un país latinoamericano posterior al TLCAN y el primero que negoció en el marco de la ley de Autoridad de Promoción Comercial (Trade Promotion Authority -TPA). Este acuerdo reviste condiciones de gran heterogeneidad entre sus partes, sin embargo, responde a los intereses de ambos miembros; Estados Unidos por su lado buscó tener acceso a un mercado sudamericano, con gran estabilidad económica y potencial de consumo; al mismo tiempo que ponía una muestra de las características que debía tener un acuerdo bilateral con una nación latinoamericana; mientras que Chile logró un acuerdo con su principal socio comercial y fuente de inversiones extranjeras. Situación que venía buscando tiempo atrás, al pedir ser incorporado como miembro del TLCAN.

Es preciso mencionar que después de un proceso profundo de liberalización económica, que comenzó desde la década de los 70, Chile tiene una de las economías más abiertas y diversificadas del continente³⁵, así pues, el Tratado con Estados Unidos no ha significado un cambio drástico para la economía chilena, como sí lo fue en su momento el TLCAN para la economía mexicana.

³⁵ El comercio de Chile con Estados Unidos representa al rededor del 20% del comercio total que Chile realiza con el exterior. Banco Central de Chile, "Chile's trade policy: an assessment", anexos.

El Tratado Chile- Estados Unidos que se terminó de negociar a comienzos de 2003 y entró en vigor en enero de 2004, sigue el formula impuesta por el TLCAN; y al igual que éste, incorpora temas que rebasan el contenido comercial, dígase propiedad intelectual, compras del sector público e inversiones, entre otros.

Chile vislumbro a éste tratado como una oportunidad para agregar valor a sus exportaciones hacia el mercado estadounidense, atraer mayor proporción de inversión extranjera y profundizar su mercado de capital, además de establecer un claro mecanismo de solución de controversias comerciales.

“Este TLC también muestra que un país en desarrollo puede conseguir un acuerdo mutuamente satisfactorio y comprensivo con un país desarrollado, un acuerdo no solamente enfocado al acceso a mercados, sino que también atribuye importancia a aspectos institucionales que contribuyen a la transparencia y mejoran las condiciones de competitividad, lo que al final de cuentas, beneficiará a todos los países que comercian con Chile”³⁶

Algunos capítulos del tratado fueron considerados por el Gobierno chileno como clave para aumentar la credibilidad política de su país, siendo uno de ellos el relacionado con las inversiones. La incorporación de un capítulo extenso para la inversión, lejos de considerarse un peligro o una desventaja, fue vista por Chile como lógica y propicia para su economía. Así lo expresó el Banco Central chileno en vísperas del acuerdo:

“Chile es muy abierto con relación a la inversión extranjera: no hay mínimo requisito de propiedad nacional (extranjero), no hay discriminación en el establecimiento (aplica el trato nacional) y no existe una férrea protección de la cultura nacional. Los inversionistas extranjeros sólo tenían como recurso a las Cortes chilenas para resolver cualquier disputa y algunas de estas materias no estaban codificadas en la ley. Este y otros aspectos se espera sean resueltos en el capítulo sobre inversiones en el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. Con un acuerdo bilateral de inversión entre Estados Unidos y Chile, los inversionistas estadounidenses también tendrían el recurso del Centro Internacional de Arreglo de Disputas sobre Inversión (CIADI)”³⁷.

El Banco Central de Chile afirmó que los flujos de inversión extranjera crecerían considerablemente a raíz del tratado con Estados Unidos por tres razones principales: 1) un mejor acceso al mercado estadounidense, 2) el capítulo de inversiones en el acuerdo, el cual provee grandes garantías a los inversionistas

³⁶ Gobierno de Chile, “Joint Feasibility Study on a Free Trade Agreement Between Chile and China”, pág. 26.

³⁷ Banco Central de Chile, *ibidem*, pág. 36-37.

extranjeros, y 3) el efecto positivo sobre la credibilidad del régimen político de Chile.³⁸

En principio, el capítulo X que es el equivalente al capítulo XI del TLCAN, comparte con éste la misma estructura y casi las mismas disposiciones, aunque, tiene ciertas particularidades que valdría la pena revisar, sin omitir que, al igual que el CAFTA-DR, recoge algunas lecciones emanadas de la puesta en marcha del TLCAN.

El capítulo referente a inversiones en este tratado, llama la atención dado que no comienza, como otros acuerdos similares, con la definición de inversión, sino con el ámbito de aplicación del acuerdo y para encontrar la primera se debe pasar a la parte que atañe a las definiciones. El concepto de inversión es muy amplio, contempla tanto inversión tangible como intangible, incluyendo acciones y derivados, así como derechos de propiedad intelectual; y sólo excluye de ser tomada como inversión a una orden ingresada en un proceso judicial o administrativo.³⁹

Un segundo punto es el trato a la inversión, para efectos de dicho apartado se garantiza a las inversiones el trato nacional, de nación más favorecida y el nivel mínimo de trato. En este último se debe subrayar que se incorporan algunas lecciones del TLCAN, ya que a pesar de entenderse, como ya ha sido visto anteriormente, que el nivel mínimo de trato es conforme al derecho internacional consuetudinario⁴⁰, que incluye el trato justo y equitativo, así como protección y seguridad plenas, se hacen algunas precisiones conceptuales como se cita a continuación con la finalidad de evitar interpretaciones que sobrepasen el espíritu del tratado, como ha sucedido en el marco del TLCAN.

“Para mayor certeza el párrafo 1 prescribe que el nivel mínimo de trato a los extranjeros según el derecho internacional consuetudinario es el nivel mínimo de trato que se le otorgara a las inversiones cubiertas. Los conceptos de “trato justo y equitativo” y “protección y seguridad plenas” no requieren un tratamiento adicional o más allá de aquél exigido por ese nivel, y no crean derechos sustantivos adicionales. La obligación del párrafo 1 de otorgar:

³⁸ *Ibidem*, pág. 50-51.

³⁹ TLC Chile- Estados Unidos, art. 10.27

⁴⁰ El derecho internacional consuetudinario se considera como el que resulta de una practica y consistente de los Estados, seguida por ellos en el sentido de una obligación legal. Mientras que el nivel mínimo de trato a los extranjeros del derecho internacional consuetudinario se refiere a todos los principios del derecho internacional consuetudinario que protejan los derechos e intereses económicos de los extranjeros. *Ibidem*. Anexo 10-A.

a) “trato justo y equitativo” incluye la obligación de no denegar justicia en procedimientos criminales, civiles, o contencioso administrativo, de acuerdo con el principio de debido proceso incorporado en los principales sistemas legales del mundo; y “protección y seguridad plenas” exige a cada parte otorgar el nivel de protección policial que es exigido por el derecho internacional consuetudinario”.⁴¹

El art. 10.5 sobre requisitos de desempeño, impide que cualquiera de las partes condicione de alguna manera el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta o cualquier otra forma de disposición de una inversión de la otra parte, no obstante, se establece de igual manera:

“[Que éste artículo no será un impedimento] para que una Parte condicione la recepción de una ventaja o la continuación de su recepción, en relación con una inversión en su territorio por parte de un inversionista de un país Parte o que no sea Parte, al cumplimiento de un requisito de que ubique la producción, suministre servicios, capacite o emplee trabajadores, construya o amplíe instalaciones particulares, o lleve a cabo investigación y desarrollo”.

En concordancia con lo dispuesto sobre requisitos de desempeño, el tratado impide exigir por alguna de las partes, determinada nacionalidad para los altos ejecutivos y directivos, aunque si puede exigirse que la mayoría de los miembros de un directorio o comité tengan una nacionalidad en particular, siempre y cuando no menoscabe sustancialmente el control de la inversión por parte del inversionista.⁴²

El punto que hace alusión a las transferencias es de gran relevancia en este tratado, puesto que constituye una de las grandes diferencias con el TLCAN. Se impide cualquier obstáculo a la libre transferencia de capital, sin embargo, al igual que en sus tratados con México y Canadá, Chile obtuvo una importante reserva en este apartado. El gobierno chileno mantiene la facultad de imponer restricciones a los capitales de corto plazo, particularmente a través del denominado “encaje”.⁴³ La reserva hecha por Chile establece una fórmula muy ingeniosa que limita la posibilidad de los inversionistas y el Gobierno de Estados Unidos de llevar a arbitraje alguna disputa relacionada con las restricciones chilenas en materia de

⁴¹ *Ibidem*, art. 10.4

⁴² *Ibidem*, art.10.6

⁴³ La Ley Orgánica Constitucional del Banco Central de Chile le otorga a éste la facultad de controlar los flujos de capital especulativos por medio de varias medidas, entre ellas el “encaje”, mecanismo que permite a las autoridades chilenas solicitar a los inversionistas extranjeros que mantengan por un período de una año, parte de su capital en Chile, en forma de un depósito hecho en el Banco Central. Jaime Zabludovsky K y Sergio Gómez Lora, *op. cit.*, pág. 15

transferencia. En específico, el anexo 10-C del acuerdo indica que Chile no tendrá responsabilidad y no estará sujeto a reclamaciones, con respecto a pagos y transferencias, dentro de un año desde la fecha en que se impuso la restricción, siempre que tales medidas restrictivas no impidan sustancialmente las transferencias. Conjuntamente el anexo establece que “las pérdidas o daños que resulten de la aplicación de las medidas restrictivas a las entradas de capitales, se limitarán a la reducción en el valor de las transferencias y excluirán el lucro cesante o las faltas de oportunidades de negocios y cualquier daño semejante consecuencial o incidental”.

En resumen, si bien el tratado garantiza la libre transferencia de capitales sin demora, en la práctica Chile, como aseveran los autores Jaime Zabludovsky K y Sergio Gómez Lora, obtuvo un período de gracia de un año para imponer medidas restrictivas a las transferencias resultantes de las inversiones extranjeras y aunque dicho período está condicionado, al indicarse que las restricciones no deben impedir sustancialmente las transferencias, no existe una definición que explique lo que se entiende por “sustancialmente”, quedando sujeto a la interpretación.

Al igual que en otros tratados, se impide la expropiación o nacionalización directa o indirecta, salvo que sea por causas de utilidad pública, de forma no discriminatoria y mediante el pago pronto, adecuado y efectivo de una indemnización. La indemnización debe corresponder al valor justo del mercado antes de la expropiación, completamente liquidable y libremente transferible, con la suma de los intereses generados en caso de demora.⁴⁴

El art. 10.12 por su parte, escuetamente estipula la relación entre inversión y medio ambiente, situación que se observa demasiado laxa y no garantiza de ninguna manera una debida protección del medio ambiente por encima de las inversiones foráneas, como se puede observar en su transcripción literal a continuación:

“Nada de lo dispuesto en este Capítulo se interpretará como impedimento para que una Parte adopte, mantenga o haga cumplir cualquier medida, por lo demás compatible con este Capítulo, que considere apropiada para garantizar que las actividades de inversión en su territorio se efectúen tomando en cuenta inquietudes en materia ambiental”

⁴⁴ TLC Chile- Estados Unidos, art. 10.9

Posteriormente, en la parte sobre solución de controversias, se copia este apartado del TLCAN, que contempla tanto un mecanismo entre Estados, como uno entre un Estado y un inversionista, bajo las mismas características; por ende plantea crecientes dificultades y riesgos, siendo Chile un país en desarrollo receptor de gran cantidad de inversión extranjera procedente de Estados Unidos y con un papel insignificante como exportador de inversiones en reciprocidad.

Finalmente, de acuerdo con el anexo 10-F, se brinda a Chile la posibilidad de seguir implementando el Decreto Ley 600 de 1974 (DL 600). Decreto que establece un régimen especial para al IED, al ser un mecanismo voluntario a través del cual un inversionista acepta restricciones al movimiento de su capital durante un año, a cambio de obtener ciertos beneficios tributarios. El anexo citado, en específico, reconoce la facultad al Comité de Inversiones Extranjeras de Chile de decidir, de forma no discriminatoria, sobre la autorización de la suscripción de un contrato de inversión vinculado al DL 600. De igual manera, se permite exigir, en el marco de estos contratos, una determinada relación mínima entre deuda y capital y la restricción de un año para la repatriación de este último.

En conclusión, este acuerdo sigue el esquema del TLCAN, con una extensa liberalización de la inversión extranjera junto con elevados estándares de seguridad y protección a la misma; empero también permite que el gobierno chileno siga con su política de selección y control entre la inversión productiva y la de carácter especulativo. Esta reserva hecha por el gobierno chileno demuestra que aún en un acuerdo bilateral, ante Estados Unidos como su contraparte, que cuenta con experiencia en este tipo de tratados en los que exige un capítulo para las inversiones como el obtenido en el TLCAN, se pueden obtener reservas que permitan mantener un grado de control sobre las inversiones externas.

En concordancia con el párrafo anterior el TLC Chile-Estados Unidos nos brinda una lección que debe ser considerada por otros países latinoamericanos ante la negociación de un acuerdo de este tipo; al mostrarnos que un país en desarrollo no tiene porque ceder totalmente ante una contraparte desarrollada y aún puede tratar de ir más allá de lo logrado por Chile.

2.2.3. El CAFTA-DR.

El Acuerdo de Libre Comercio entre Centroamericanas Republica Dominicana y Estados Unidos (CAFTA- DR) ⁴⁵, después de haber sido ratificado por todos los países parte, con especial dificultad en el Congreso estadounidense y un mínimo margen a favor, recientemente ha entrado en vigor formalmente el 1º de enero de 2006, ya que por las dificultades técnicas que representa para las economías centroamericanas, apenas esta siendo asimilado por todos los participantes.

El CAFTA- DR es un acuerdo de nueva generación, que aunque tiene su base tanto en el texto del TLCAN como de algunas experiencias mostradas durante la aplicación del mismo, lo rebasa tanto en amplitud como en profundidad, es decir, que incorpora no sólo los temas de Singapur, como inversiones y compras del sector publico, sino también algunos otros de carácter político, como transparencia o derechos humanos; además de que el trato que les da a dichos temas tiene mayor margen que el brindado en el TLCAN. Por ejemplo, la solución de controversias no sólo se remite al ámbito comercial, se aplica a problemas originados en otros rubros del tratado, como el político o el social.

Este acuerdo involucra a dos partes totalmente opuestas, por un lado a la primera potencia mundial y por el otro a un grupo de países pequeños que adolecen de todas las debilidades de su condición⁴⁶, y es evidente que su contenido responde en gran medida a las pautas e intereses de Estados Unidos, dejando en una posición desventajosa a su contraparte centroamericana y dominicana. Sin embargo, cabe mencionar en este punto que los Estados centroamericanos aunque gozaban de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC- CBI por sus siglas en inglés), hacia décadas que buscaban un TLC con Estados Unidos, sin importar en que condiciones

⁴⁵ Los miembros del CAFTA- DR son: Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, República Dominicana y Estados Unidos; hecho que evidencia que es un tratado excluyente, puesto que no integra a todos los países de la región centroamericana, dejando fuera a Belice y Panamá.

⁴⁶ Los Estados centroamericanos son países pequeños tanto en dimensiones geográficas como económicas, que han entrado al juego del libre comercio, pero tienen muchas dificultades para competir, puesto que sus mercados internos son muy reducidos, dificultando los encadenamientos productivos, la creación de infraestructura que es muy costosa, con pocas posibilidades para desarrollar economías de escala y el progreso tecnológico; aunado a elevados costos de transacción y tendencia hacia la formación de monopolios. Todo esto hace que sus economías sean muy débiles, con exportaciones poco diversificadas, donde los principales productos son materias primas que se caracterizan por los términos de intercambio poco favorables, en suma a que dependen de un socio comercial por excelencia, que es Estados Unidos. . Así sus economías son muy vulnerables a los cambios internacionales y tienen como países poca presencia e incidencia en la configuración del sistema económico internacional

fuera, puesto que al sustituir dicha Iniciativa los Estados centroamericanos dejaron de tener un trato diferenciado como países menos desarrollados y pasaron a negociar en términos de igualdad con Estados Unidos.

Desde que el TLCAN estaba en negociación, los países centroamericanos exigían gozar del mismo acceso preferencial que tendrían los miembros del acuerdo al mercado estadounidense, la famosa “paridad TLCAN” (o NAFTA Parity), y aunque desde el gobierno de Bill Clinton se lograron acercamientos entre ambas partes, no fue hasta la administración de George W Bush que se manifestó un mayor interés y se iniciaron las negociaciones que dieron paso al CAFTA-DR.

Un ejemplo muy claro de que el acuerdo se armó en conformidad con los requerimientos estadounidenses es el capítulo sobre inversión, el que va más acorde con las reglas en la materia que maneja Estados Unidos, que con los lineamientos que existían en Centroamérica y la República Dominicana para regular la inversión extranjera; puesto que busca garantizar las mejores condiciones para las ETs, donde las de origen estadounidense son las más competitivas.

En el rubro de inversiones el CAFTA toma como modelo al TLCAN, por lo que comparte la misma articulación, sin embargo, como en todo el tratado, la profundidad y alcance de ciertas disposiciones es mayor e incorpora algunas variaciones sugeridas por la experiencia del capítulo XI del TLCAN, al igual que el TLC Chile- Estados Unidos, y se vincula más con las otras partes del tratado. Es por esto, que podemos decir que en conjunto éste tratado se asemeja en gran medida al fallido AMI.

El capítulo X sobre inversiones en el CAFTA-DR, tiene como principales secciones, el trato a la inversión, la expropiación e indemnización, la transparencia, los requisitos de desempeño, la relación entre inversión y medio ambiente y la solución de controversias inversionista- Estado.

Sobre el trato a la inversión, en el capítulo X se garantizan el trato nacional, el trato de nación más favorecida y el nivel mínimo de trato.⁴⁷ En este punto cabe señalarse que la definición de nivel mínimo de trato aunque es la misma que se usa para el

⁴⁷ CAFTA-DR, Art. 10.5

TLCAN, ya incorpora los ajustes o mejor dicho especificaciones que se le agregaron posteriormente para su adecuada interpretación, mismas que se especificaron en el TLC Chile- Estados Unidos.

En caso de contienda, ya sean civiles o armadas, el inversionista aparte de recibir trato nacional, deberá ser restituido o indemnizado en caso de pérdida total o parcial de su inversión como consecuencia de la contienda, en las mismas condiciones en que se refiere a la indemnización en caso de expropiación que se menciona en seguida.⁴⁸

Tal como en otros tratados, se prohíbe la expropiación en cualquier forma, así como la nacionalización o alguna medida equivalente, salvo que sea por causas de un propósito público legítimo, de forma no discriminatoria y mediante el pago de una pronta y adecuada indemnización.⁴⁹ La indemnización, al igual que en el TLCAN, deberá ser pagada sin demora, a valor justo del mercado,⁵⁰ liquidable y libremente transferible.

Con respecto a las transferencias relacionadas con la inversión de cualquier índole, las partes deberán permitir que se realicen libremente, sin demora, desde y hacia su territorio.⁵¹

Los requisitos de desempeño de cualquier índole quedan vetados para el Estado que reciba la inversión; aparte de especificarse en el acuerdo que tampoco se podrá condicionar la recepción de una ventaja de ninguna manera.⁵² Este punto, como ya se ha tratado anteriormente, impide a los gobiernos de los países centroamericanos

⁴⁸ *Ibidem*, Art. 10.6. Es rescatable el hecho de que Guatemala por sus características inherentes de inestabilidad y conflictividad interna queda excluida de las obligaciones de éste artículo mediante el señalamiento del anexo 10-D.

⁴⁹ De acuerdo al Anexo 10-C, la expropiación directa es cuando una inversión es nacionalizada o de otra manera expropiada directamente mediante la transferencia formal del título o del derecho del dominio. Mientras que la expropiación indirecta se da cuando un acto o una serie de actos de una parte tienen un efecto equivalente al de una expropiación directa sin la transferencia formal del título o del derecho del dominio. También se estipula en éste anexo que para determinar una expropiación indirecta se requiere una investigación factual, pero que salvo circunstancias excepcionales, no constituyen expropiaciones indirectas los actos regulatorios no discriminatorios de una parte que son diseñados y aplicados para proteger objetivos legítimos de bienestar público, tales como la seguridad pública, la salud y el medioambiente.

⁵⁰ El valor justo del mercado será denominado en una moneda de libre uso y de ser el caso, al pago de indemnización se le agregaran los intereses, a una tasa comercialmente razonable para esa moneda, acumulados desde la fecha de expropiación hasta la fecha de pago. Art. 10.7

⁵¹ *Ibidem*, Art. 10.8

⁵² *Ibidem*, Art. 10.9

vincular a las inversiones extranjeras hacia el desarrollo nacional; dado que no les pueden exigir que realicen encadenamientos productivos con las empresas nacionales, que adquieran insumos o productos nacionales, o que transfieran tecnología o know how.

La relación entre inversión y medio ambiente, aunque también se señala al igual que en el TLCAN, se hace de una forma más breve y ambigua, ya que se establece como se cita a continuación:

“Nada de lo dispuesto en este Capítulo se interpretará como impedimento para que una parte adopte, mantenga o haga cumplir cualquier medida, por lo demás compatible con este Capítulo, que considere apropiada para garantizar que las actividades de inversión en su territorio se efectúen tomando en cuenta inquietudes en materia ambiental”.⁵³

La solución de controversias inversionista- Estado cuenta con un mecanismo similar al del TLCAN, mediante el cual los inversionistas de los países miembros pueden reclamar el pago de daños pecuniarios por violaciones a las disposiciones del tratado por parte del Estado receptor. Este punto es básico en casi todos los tratados de inversión de nueva generación, pero adquiere mucha más relevancia cuando una de las partes es Estados Unidos, el mayor inversor a nivel internacional. Antes de pasar al siguiente punto es menester señalar que a diferencia del TLCAN donde este mecanismo es privilegio del apartado sobre inversiones, en el CAFTA se hace extensivo a todo el contenido del tratado, lo que significa que una ET puede demandar al Estado receptor argumentando que ha violado cualquier cláusula del acuerdo, no sólo las encontradas en el capítulo sobre inversiones.

Finalmente, las reservas es un punto esencial de cualquier tratado y en este caso significa que todo sector no incluido en la lista queda prácticamente liberalizado; a pesar de lo cual llama la atención que no se hicieron reservas al capítulo, en otras palabras, que no se protegió ningún sector por parte de los países centroamericanos y todos fueron abiertos. Aunque existe el capítulo veintiuno sobre excepciones generales al tratados, en éste nos se marcan ninguna clase de reserva o lista negativa que evite que algunos sectores puedan ser totalmente abiertos a la participación de inversionistas extranjeros.

⁵³ *Ibidem*, Art. 10.11

Una de las principales motivaciones para firmar el tratado por parte de los países centroamericanos fue la atracción de inversión extranjera directa, como motor del crecimiento de la producción regional e indispensable para el abastecimiento del mercado estadounidense; para lo que consideraron el ejemplo de México y el aumento de recepción de IED después de la firma del TLCAN como prueba del éxito obtenido en la materia.⁵⁴ Sin embargo, al desentrañar al CAFTA-DR en materia de inversiones es poco factible que estas esperanzas se vean cumplidas, tanto por la naturaleza del tratado que da prioridad a las ETs y desarma a los Estados receptores ante la IE hacia el desarrollo nacional, tanto por las condiciones internas de los Estados centroamericanos, que son, en su mayoría, inestables, débiles en el ámbito comercial y con una planta exportadora poco diversificada y sumamente dependiente de un sólo socio comercial, que es Estados Unidos. Sin mencionar, que el éxito mexicano como imán de la inversión foránea no puede atribuirse completamente al TLCAN y debe tomarse con las reservas apropiadas.

El TLCAN sentó un precedente en un acuerdo comercial, que incorporara otros temas, y ahora el CAFTA-DR esta sentando otro para futuros acuerdos. Este antecedente va acorde con los objetivos de Estados Unidos, ya que como lo manifestó desde que se propuso la posibilidad de un acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Centroamérica, se esperaba que este fuera un paso más hacia la construcción del ALCA⁵⁵, ya que aparte de extender y consolidar las disciplinas “tipo TLCAN”, también constituye una muestra tangible de cómo un acuerdo de libre comercio de tal envergadura puede signarse entre dos partes tan asimétricas en condiciones de igualdad, es decir, como lo señala Eduardo Lizano, constituir un “caso de éxito” que demuestre que las pequeñas economías pueden integrarse con un país desarrollado como Estados Unidos.⁵⁶ A pesar de lo cual, esto no influyó positivamente en la última reunión ministerial del ALCA, que aconteció sin reactivar el acuerdo.

⁵⁴ Eduardo Lizano y Anabel González en “El Tratado de Libre Comercio entre el Istmo Centroamericano y los Estados Unidos de América – Oportunidades, desafíos y riesgos”, pàg 5.

⁵⁵ En un discurso pronunciado por el entonces Presidente de Estados Unidos George Bush, ante la Organización de Estados Americanos el 16 de enero de 2002, este indicó: “Hoy anunció que Estados Unidos explorará un acuerdo de libre comercio con los países de Centroamérica. Mi administración trabajará de cerca con el Congreso para alcanzar esta meta. Nuestro propósito es fortalecer los lazos económicos que ya tenemos con estas naciones, reforzar su progreso hacia la reforma económica, política y social; y dar otro paso tendiente a completar el Área de Libre Comercio de las Américas”.(sic) *Ibidem*, pàg. 1

⁵⁶ Loc cit.

2.2.4. Los Protocolos en materia de inversión en el MERCOSUR.

La formación de bloques económicos, descansa en gran medida en su cohesión comercial y en el campo de las inversiones. Una tendencia contradictoria hacia el desmantelamiento de las estructuras estatales y la constitución de bloques de integración. Es en este punto donde podemos ubicar al MERCOSUR.

El MERCOSUR nace con el Tratado de Asunción de 1991, como consecuencia del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones así como los cambios económicos regionales e internacionales; integrado por: Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay. El Tratado de Asunción es muy general en sus lineamientos, por lo que se le han ido agregando diversos protocolos para tratar temas específicos, como es el caso de la solución de controversias, la estructura institucional del mercado (Protocolo de Ouro Prieto), o las inversiones tanto al interior como fuera de la zona (Protocolos de Colonia y Buenos Aires).

Uno de los objetivos del MERCOSUR es la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales como la cambiaria, la fiscal y la de capitales entre otras. Además de armonizar sus legislaciones en los sectores pertinentes, como es el caso del trato a la inversión foránea. En síntesis el objetivo con relación a las inversiones extranjeras es fomentar las que sean productivas, es decir, que generen empleos, transferencia de tecnología, y a largo plazo un mayor nivel de vida y bienestar para sus respectivas poblaciones.⁵⁷ Fin que se remarcó con la firma del Protocolo de Ouro Prieto en 1994, en el que se avanzó a la creación de la Unión Aduanera en el camino hacia un Mercado Único, el MERCOSUR se vuelve más atractivo como destino para la IE, facilitando el objetivo de atraerla, teniendo una mejor situación dentro de la esfera de competencia internacional. Es por esto, que aún dentro de la inestabilidad económica internacional y a pesar de los problemas de reestructuración de sus economías internas, el MERCOSUR se ha convertido en uno de los principales destinos de la IE. En el 2000 dentro del denominado “relanzamiento del MERCOSUR” se planteó además de reforzar la Unión Aduanera, como una de las temáticas esenciales, incentivar a las inversiones dentro y fuera del tratado.

⁵⁷ Luis T., Díaz Müller, “El MERCOSUR, un esquema moderno de integración subregional en un mundo global”, Pág. 28.

Trasladándonos a los documentos relacionados con la inversión encontramos dos Protocolos, el Protocolo de Colonia para la promoción y protección recíproca de las inversiones en el MERCOSUR (intrazona) que fue aprobado por la Decisión 11/93 del Consejo del Mercado Común el 17 de enero de 1994 y el de Buenos Aires que tiene la misma finalidad para la extrazona, aprobado por la Decisión 11/94 el 5 de agosto de ese mismo año.⁵⁸ Se debe mencionar que nos concentraremos esencialmente en el Protocolo de Colonia, que es el que rige las relaciones en materia de inversión entre los miembros del MERCOSUR. En dicho Protocolo se considera que: "la creación de condiciones favorables para las inversiones de inversores de uno de los Estados Partes del MERCOSUR en el territorio de alguno de los demás intensificará la cooperación económica y acelerará el proceso de integración".⁵⁹

En su art. 1º se menciona una definición de inversión muy amplia, que se aplica a todo tipo de activo invertido directa o indirectamente por inversores de una de las partes contratantes en el territorio de otra parte, de acuerdo con las leyes y reglamentación de esta última; lo cual incluye desde bienes muebles e inmuebles, hasta acciones, e instrumentos de crédito.

Con lo anterior se demuestra que el concepto de inversión es muy extenso, para ofrecer una protección igual para todas las inversiones.

En lo que se refiere a la definición de inversionista, estos son todas las personas físicas con nacionalidad de una de las partes, o jurídicas constituidas de acuerdo con las leyes de una de las partes y con sede en la misma.⁶⁰

En el art. 2 referente a la Promoción y Admisión de las inversiones, se estipula que "cada Parte Contratante, promoverá las inversiones de inversores de las otras Partes Contratantes y las admitirá en su territorio de manera no menos favorable que a las inversiones de sus propios inversores o que a las inversiones realizadas por inversores de terceros Estados", es decir, que se establecen las cláusulas de

⁵⁸ Ambos Protocolos aún se encuentran en proceso de ratificación por parte de los parlamentos de los países miembros del MERCOSUR.

⁵⁹ Protocolo de Colonia para la promoción y protección recíproca de las inversiones en el MERCOSUR de 1994, Preámbulo.

⁶⁰ *Ibidem*, art. 1.

trato nacional y de nación más favorecida.⁶¹ Mientras que en el Protocolo para los terceros países, este punto es más restrictivo, dado que señala que cada parte admitirá las inversiones de conformidad con sus leyes y reglamentos internos.⁶²

Lo que se reafirma en el art. 3 concerniente al trato a las inversiones, el que se complementa con el principio de trato justo y equitativo a las inversiones, así como el de no discriminación. También se prohíben los requisitos de desempeño referentes a contenido nacional, condiciones de exportación o similares.⁶³ En el Protocolo de Buenos Aires, por su parte, no se contemplan los requisitos de desempeño, por lo tanto se deja abierta la puerta para su posible aplicación por parte de los Estados del MERCOSUR.

De igual forma que en otros tratados, queda prohibida la expropiación, nacionalización o medida de la misma naturaleza, a menos que sea en casos excepcionales, justificados por causas de utilidad pública, sobre una base no discriminatoria y bajo el debido proceso legal, contando con que las medidas serán acompañadas por el pago de una compensación previa, adecuada y efectiva; la que estará determinada, por el valor real del mercado y a la cual se le sumarán los intereses que se generen, de ser el caso, hasta el momento del pago⁶⁴ Aquí cabe señalarse que también se cubre a los inversionistas, por pérdidas debidas a guerras u otros conflictos violentos, con un trato para el resarcimiento no menos favorable que el que se le da a los nacionales.⁶⁵

La libre transferencia de fondos queda garantizada en el Protocolo, a lo que se añade una lista de los que pueden ser incluidos, más no restringe a otros que no

⁶¹ Aunque en el art. 3, también se establece la excepción que tales cláusulas no serán interpretadas en el sentido de obligar a una Parte Contratante a extender a los inversores de otra Parte Contratante los beneficios de cualquier tratamiento, preferencia o privilegio resultante de un acuerdo internacional relativo total o parcialmente a cuestiones impositivas.

⁶² Protocolo de Buenos Aires, art. 2

⁶³ En el Protocolo de Buenos Aires para la inversión extrazona, sigue el enfoque más tradicional pues se estipula que cada una de las partes promoverá inversiones y las admitirá conforme a sus leyes y reglamentos. No hace referencia así a las leyes o requisitos internos.

⁶⁴ En el caso de la compensación por expropiación en el Protocolo de Buenos Aires se determina que ésta será justa, adecuada y pronta u oportuna, no precia, como en el caso del Protocolo intrazona; además no se contempla la suma de intereses.

⁶⁵ Protocolo de Colonia, art. 4.

sean mencionados. Lo cual debe de realizarse en moneda convertible, sin demora y de acuerdo a las tasas vigentes en el mercado.⁶⁶

La sección que atiende a la solución de controversias entre las partes contratantes, establece que estas se remitirán a los procedimientos generales que establece el MERCOSUR.⁶⁷ Mientras que en las que se presenten entre una parte contratante y un inversionista, se podrán tratar de tres formas, dependiendo de la preferencia del inversionista; por los tribunales nacionales, en un proceso de arbitraje internacional ad hoc (Reglas del CIADI o el UNCTRAL) o por medio del Régimen Permanente de Solución de Controversias del MERCOSUR.⁶⁸

El Protocolo para las inversiones extrazona, contiene los mismos lineamientos, excepto por algunas consideraciones más restrictivas. Por ende, ambos Protocolos del MERCOSUR, están diseñados para atraer inversiones ofreciéndoles una amplia libertad, la cual es, por mucho, mayor para los inversionistas de los Estados parte que para los externos.

2.2.5. Comunidad Andina de Naciones.

A mediados de la década de los 60 los países de la región andina vislumbraron la posibilidad de crear un sistema de integración acorde a sus necesidades e intereses, puesto que eran países disconformes con el régimen de igualdad impulsado por la ALALC, dado que consideraban que su nivel de desarrollo era menor que el de otros países latinoamericanos y debía ser reconocido en un distinto tipo de trato. Así en 1966 suscribieron Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela la Declaración de Bogotá, inicio de un proceso de negociaciones que culminó con la firma del Acuerdo de Cartagena de Integración y Cooperación Subregional del 26 de mayo de 1969, donde Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú fueron miembros fundadores del Pacto Andino, al que posteriormente se unió Venezuela.⁶⁹

⁶⁶ En el Protocolo extrazona no se hace referencia a los tipos de cambio extranjeros, lo que permite a los Estados partes aplicar sus propios lineamientos jurídicos.

⁶⁷ Protocolo de Colonia, art. 8.

⁶⁸ El órgano arbitral decidirá las controversias en base a las disposiciones del presente Protocolo, al derecho de la Parte Contratante que sea parte en la controversia, incluidas las normas relativas a conflictos de leyes, a los términos de eventuales acuerdos particulares concluidos con relación a la inversión, como así también a los principios del derecho internacional en la materia. Art. 9.

⁶⁹ Chile bajo la dictadura de Augusto Pinochet se retiró del acuerdo de Cartagena el 30 de octubre de 1976. Cristina Rosas, "La economía internacional en el siglo XXI", pàg. 170- 173

Entre los principales objetivos del Pacto Andino o Comunidad Andina de Naciones (CAN) se encuentran el promover el desarrollo equilibrado y armónico de sus miembros, acelerar el crecimiento por medio de la integración y cooperación tanto económica como social, impulsar la integración regional hacia la construcción de un mercado común latinoamericano y elevar el nivel de vida de su población.

La CAN se sustenta en una estructura institucional para la integración muy compleja, reformada mediante el Protocolo de Trujillo de 1996, la cual a la fecha sigue creciendo. Tiene como principales pilares al Consejo Presidencial Andino, la Comisión, la Secretaria General, el Parlamento Andino y el Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina.

En los 80s el entonces Pacto Andino sufrió una profunda crisis, por las repercusiones de la década perdida, enfocándose en recuperar la estabilidad de sus economías internas. Empero en 1990 se reactiva, resurgiendo como CAN, cuando los Presidentes de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela signan el Acta de La Paz con el propósito de dinamizar y profundizar el proceso de integración a través de la liberalización del comercio y la inversión en la región.

En 1991 con el Compromiso de Guayaquil se comenzó a dar forma al arancel externo común, como primer paso para la Unión Aduanera Andina. Posteriormente ese mismo año se firmo el Acta de Barahona buscando profundizar la integración entre los miembros y con el exterior, considerando las negociaciones para firmar el Tratado del Grupo de los Tres, se adelanto la entrada en vigor del arancel externo común para el 1º de enero de 1992. Posteriormente en 1999 el Consejo Presidencial Andino, reunido en Colombia acordó transitar hacia el Mercado Común a más tardar para el año 2005.⁷⁰

En 2004 se propuso reforzar el Sistema Andino de Integración con el objetivo de iniciar la segunda generación de políticas que respondan a las nuevas dimensiones del proceso y a las demandas de los países en el marco de la Cumbre de la CAN celebrada en Quito ese año; para lo que se crearon nuevas instituciones como el Consejo de Ministros del Medio Ambiente y Desarrollo Sustentable de la Comunidad

⁷⁰ Víctor Rico Frontaura, “La coordinación y negociación conjunta de los países de la Comunidad Andina en el marco del ALCA y la OMC”, pág. 2-3

Andina, además de adoptarse un cronograma para perfeccionar y aplicar el arancel externo común; ya que la Unión Aduanera aún es muy imperfecta. Por otra parte, se acordó profundizar la integración esencialmente en cinco aspectos: la libre circulación de bienes y servicios, la Unión Aduanera, el fortalecimiento del sistema jurídico- institucional, inversiones y desarrollo productivo y el Programa de apoyo a Bolivia y colaboración con Ecuador⁷¹. A pesar de todo, la CAN ha tenido avances muy pobres, atravesando por crisis recurrentes relacionadas frecuentemente con la inestabilidad de sus participantes; manteniéndose muy bajo el nivel de comercio e inversión entre los miembros y con el retiro de uno de sus principales socios, Venezuela, hecho que irremediablemente fracturará al sistema de integración.⁷²

En consonancia con los objetivos de la CAN de profundizar el proceso de integración entre sus Estados parte por medio de políticas y normativas más específicas, es que se ha ido legislando en el seno de la Comisión del Acuerdo de Cartagena y emanando Decisiones que complementen dicho acuerdo en materias particulares como es el caso de la inversión extranjera, de las cuales sólo se hace una mención muy breve en el texto de dicho acuerdo.

Ahora bien, centrándonos en la regulación de la inversión extranjera en el seno de la CAN, debemos en primera instancia considerar esencialmente la Decisión 291. Durante más de 20 años estuvo vigente la Decisión 24, parte central del modelo andino de esos años y establecía una regulación muy estricta para la IE, que sólo podía ser aceptada si cumplía con una serie de requisitos, que de acuerdo a varios estudios mermo sustancialmente la entrada de IED hacia los países andinos.⁷³

A fines de la década de los años ochenta, cuando se suscribió el Protocolo de Quito, en el marco del proceso de apertura de la región, fue modificada la Decisión 20 por la Decisión 220 que pocos años después fue modificada por la aún vigente Decisión 291.

⁷¹ SELA, "Evolución de la integración regional 2004- 2005", págs. 4-5.

⁷² La CAN no ha tenido grandes avances en aumentar la integración de la región, así como el comercio entre sus miembros a causa principalmente de las divergencias entre sus participantes para los tiempos de desgravación, incumplimiento de metas, desconfianza, problemas fronterizos e inestabilidad política y económica en algunos de los miembros.

⁷³ Víctor Rico Frontaura ,*op. cit*, pág 16

Así, bajo el amparo de los Art. 7, 26 y 27 del Acuerdo de Cartagena ⁷⁴ y la Decisión 220, es que la Comisión del Acuerdo de Cartagena adopta la Decisión 291 sobre el “Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías” del 21 de marzo de 1991. Considerando que en la reunión de la que surgió el Acta de La Paz:

“Los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena expresaron su beneplácito por la convergencia creciente entre las políticas económicas de los países andinos en la búsqueda de una mayor eficiencia y competitividad de sus economías, mediante la liberalización y la apertura al comercio y la inversión internacional, en la línea de los intereses de nuestros países y la implantación de una racionalidad económica fundada en la iniciativa privada, en la disciplina fiscal y en un Estado redimensionado y eficaz”⁷⁵

En dicha reunión los países miembros acordaron remover los obstáculos a la inversión extranjera e incentivar la libre circulación de capitales subregionales, para lo que se actualizan las normas comunitarias y se sustituye la Decisión 220 por la 291.

La Decisión 291 marca una regulación restrictiva para las inversiones extranjeras, dejando un amplio margen de acción para los Estados receptores, hecho que se evidencia desde su primer artículo que establece una definición limitada de lo que se considera inversión extranjera directa, es decir, que no deja ninguna duda que ésta legislación sólo se aplicará a la inversión productiva. Se entiende como IED:

“Los aportes provenientes del exterior de propiedad de personas naturales o jurídicas extranjeras al capital de una empresa, en moneda libremente convertible o en bienes físicos o tangibles, tales como plantas industriales, maquinarias nuevas y reacondicionadas, equipos nuevos y reacondicionados, repuestos, partes y piezas, materias primas y productos intermedios.

Igualmente, se considerarán como inversión extranjera directa las inversiones en moneda nacional provenientes de recursos con derecho a ser remitidos al exterior y las reinversiones que se efectúen de conformidad con el presente Régimen.

⁷⁴ El art. 7 del Acuerdo de Cartagena establece que “El Sistema tiene como finalidad permitir una coordinación efectiva de los órganos e instituciones que lo conforman, para profundizar la integración subregional andina, promover su proyección externa y consolidar y robustecer las acciones relacionadas con el proceso de integración”. El art. 26 señala que la Comisión podrá incorporar nuevas materias en dicho Anexo con el voto favorable de la mayoría absoluta de los Países Miembros. Mientras que el art. 27 establece que para que una propuesta presentada ante la Comisión sea aprobada necesita contar con el voto favorable de la mayoría absoluta.

⁷⁵ Decisión 291 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena,

Los Países Miembros, de conformidad con sus respectivas legislaciones nacionales, podrán considerar como aporte de capital, las contribuciones tecnológicas intangibles, tales como marcas, modelos industriales, asistencia técnica y conocimientos técnicos patentados o no patentados que puedan presentarse bajo la forma de bienes físicos, documentos técnicos e instrucciones.”

En el mismo artículo se establece que se entenderá como inversionista subregional al inversionista nacional de cualquiera de los Estados miembro distinto al del país receptor, e inversionista extranjero al propietario de una IED.

En el marco del segundo capítulo de la Decisión, el art. 2 instituye un tipo de cláusula de trato nacional pero condicionado, ya que remite a los inversionistas extranjeros a la legislación nacional del Estado receptor, que estipula que los inversionistas extranjeros tendrán los mismos derechos y obligaciones a los que se sujetan los inversionistas nacionales, salvo lo dispuesto en las legislaciones de cada país miembro

La transferencia se contempla en los art. 4 y 5 que estipulan que las utilidades netas de la IED podrán ser transferidas al exterior en moneda convertible de acuerdo con los parámetros previstos en la legislación nacional del Estado que la acoja. Mientras que las sumas obtenidas por ventas dentro del país receptor, acciones, participaciones o derechos, así como capital obtenido de la liquidación de la inversión podrán ser reexportados previo pago de los impuestos correspondientes; es decir, que no se permite la libre transferencia y el derecho a la misma se remite a la normativa interna correspondiente.

La solución de controversias queda completamente en manos del Estado receptor como lo señala el art. 10, el cual establece que en la solución de las controversias o conflictos derivados de las inversiones extranjeras directas o de inversionistas subregionales o de la transferencia de tecnología extranjera, los países miembros aplicarán lo dispuesto en sus legislaciones internas.

Los requisitos de desempeño lejos de prohibirse, se establecen de forma específica en algunos artículos, ejemplo de ellos son los art. 12 y 13 que hacen alusión a la transferencia de tecnología.

En conclusión la legislación de la CAN para las inversiones extranjeras es de corte clásico latinoamericano, con atisbos de proteccionismo, tratando de promover el arribo de inversiones extranjeras pero dejando en manos del Estado receptor los aspectos de mayor relevancia, como la solución de controversias, la determinación de requisitos de desempeño, así como el trato a la inversión. La regulación en el marco de la CAN en materia de inversiones puede catalogarse de restrictiva, ya que no otorga mucha flexibilidad a los inversionistas de los Estados parte y quizá debería ser renovada, ampliando sus contenidos y restándole rigidez, sin perder de vista que es parte de un proceso de integración profunda en la etapa de Unión Aduanera, que pretende seguir perfeccionándose.

2.2.6. El Grupo de los Tres.

El 13 de junio de 1994 México, Colombia y Venezuela signaron el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres, que entró en vigor el 1º de enero de 1995.⁷⁶ México es el país que determina las pautas del acuerdo, un tanto siguiendo el patrón de las negociaciones para el TLCAN; es por esto que es un tratado de nueva generación que contiene temas no tradicionales como compras de gobierno, derechos de propiedad intelectual, servicios, e inversiones; sin embargo, su nivel de liberalización es menor.

La creación del G-3 comenzó a ser concebida en 1989 como respuesta a la búsqueda de nuevos mercados para las exportaciones de los miembros, en un contexto de auge del libre comercio en el continente americano, con la revitalización de la CAN y la cristalización del proyecto norteamericano de una zona de libre comercio hemisférica paralelo a las negociaciones del futuro TLCAN.

La firma de este acuerdo vinculó a México a la economía de los países andinos, puesto que, tanto Colombia como Venezuela son miembros de la Comunidad Andina de Naciones.⁷⁷ El acuerdo busca mejorar el acceso a los respectivos mercados de los participantes, eliminando barreras arancelarias y limitando el uso de obstáculos no arancelarios; para incrementar el comercio limitado que existía entre los

⁷⁶ Su población representa un 32% del total de América Latina y el Caribe y su Producto Interno Bruto un 31,6 % del de la región, de acuerdo a cifras del 2000. www.g-tres.gob.mx

⁷⁷ Recientemente el Presidente de Venezuela, Hugo Chávez Frías, ha denunciado el Tratado del G-3, por lo que su país dejó de ser parte de este tratado, al igual que de la CAN, condenándolo hasta cierto punto a su desaparición.

miembros, no obstante a más de una década del acuerdo, el comercio entre ellos sigue siendo mínimo, al igual que las inversiones.

El Tratado del Grupo de los Tres tiene como principal finalidad la libre circulación de bienes entre los miembros, así se plantea la eliminación total de los aranceles en un periodo de diez años, como bien se observa en su objetivo general: “Crear un mercado ampliado y seguro para los bienes y los servicios producidos en los territorios de los países parte”.⁷⁸ Por ende éste acuerdo no se enfoca a la liberalización de las inversiones, como si lo hace el TLCAN, aunque busca incrementar las inversiones productivas, siendo uno de sus objetivos específicos; “asegurar un marco comercial previsible para la planeación de las actividades productivas y la inversión”.

El Capítulo XVII destinado al tema de la inversión, establece un precedente al ser un acuerdo de libre comercio entre países latinoamericanos en desarrollo, que incluye un amplio apartado sobre el trato para las inversiones extranjeras.

En primera instancia, la definición de inversión es acotada, puesto que designa a los recursos transferidos al territorio de una parte o reinvertidos en el por otra parte, incluyendo cualquier bien o derecho que tenga por objeto el producir beneficio económico, el capital social, cualquier empresa y demás recursos considerados como inversión por la legislación de la parte receptora. Empero se remarca que las operaciones de crédito o endeudamiento no son consideradas como inversión.⁷⁹ Esta definición, en otras palabras, únicamente incluye a la inversión extranjera directa, dejando fuera los capitales de índole especulativo.

El tratamiento a la inversión, se concentra prácticamente en las cláusulas de trato nacional y de nación más favorecida, aunque tanto en este apartado como el concerniente a requisitos de desempeño se admiten reservas por parte de los miembros.⁸⁰

En relación con los requisitos de desempeño, se estipula que ninguna parte podrá imponer ninguna clase de requisito de desempeño para el establecimiento u

⁷⁸ Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres.

⁷⁹ *Ibidem*, art. 17-01

⁸⁰ *Ibidem*, art. 17-03

operación de una inversión o que su cumplimiento sea necesario para mantener una ventaja o incentivo. Aunque de igual forma se señala que “nada de lo dispuesto en este artículo se interpretará como impedimento para que una Parte imponga, en relación con cualquier inversión en su territorio, requisitos de localización geográfica de unidades productivas, de generación de empleo o capacitación de mano de obra, o de realización de actividades en materia de investigación y desarrollo”⁸¹ Esto último deja un margen de maniobra para el Estado receptor para vincular a las inversiones extranjeras con el desarrollo nacional.

Sobre empleo y dirección empresarial el acuerdo literalmente estipula que:

Las limitaciones respecto del número o la proporción de extranjeros que pueden trabajar en una empresa o desempeñar funciones directivas o de administración conforme lo disponga la legislación de cada Parte, no podrán en caso alguno impedir u obstaculizar el ejercicio por un inversionista del control de su inversión.⁸²

Este punto se remite directamente a la legislación del Estado receptor, y a su poder para seguir condicionando el número de extranjeros que participen en una empresa de capital extranjero en su territorio; si bien se destaca que dicha condicionalidad no podrá conformar un impedimento u obstáculo al ejercicio de control de un inversionista sobre su inversión.

Al igual que en otros tratados se establece que ninguna de las partes podrá eliminar las medidas internas aplicables a la salud, seguridad o medio ambiente con la intención de atraer inversiones extranjeras.⁸³

En lo referente a transferencias relacionadas con las inversiones, señala que deben de realizarse libremente y sin demora. Aunque también, cada parte mantiene el derecho de conservar leyes o reglamentos que impongan impuestos sobre la renta y complementarios, por medios tales, como la retención de impuestos aplicables a los dividendos y otras transferencias, siempre y cuando no sean discriminatorios. A esto se suma el hecho de que las partes tendrán la facultad de impedir las transferencias mediante la aplicación de sus leyes en los casos de quiebra, insolvencia o protección de los derechos de los acreedores, emisión, comercio y operaciones de

⁸¹ *Ibidem*, art.17-04

⁸² *Ibidem*, art. 17-05

⁸³ *Ibidem*, art..17-13.

valores; infracciones penales o administrativas; o garantía del cumplimiento de los fallos en un procedimiento contencioso. Mientras que en caso de dificultades excepcionales o graves de la balanza de pagos, podrá limitar las transferencias de forma temporal mientras se estabiliza la situación.⁸⁴ Así pues, aunque se garantiza la libertad de transferencia esta debe ajustarse a los impuestos de acuerdo a las respectivas legislaciones internas de los Estados donde se instale la inversión.

Por otra parte, se impide la expropiación o nacionalización de cualquier inversión extranjera, salvo que sea por causa de utilidad pública, sobre bases no discriminatorias, con apego al principio de legalidad y mediante indemnización, la cuál se determinará de acuerdo al valor justo del mercado, será inmediata y podrá acumular intereses de postergarse.⁸⁵

Finalmente, se contempla un mecanismo de solución de controversias entre un Estado parte y un inversionista, el cual permite a un inversionista, después de negociaciones infructuosas, someter a arbitraje una reclamación bajo el fundamento de que el Estado receptor ha violado una disposición establecida en el Capítulo XVII y por lo tanto él ha sufrido pérdidas a causa de la misma.⁸⁶ El procedimiento y las instancias que se siguen para el arbitraje, son similares a las planteadas en el TLCAN.

Para cerrar este apartado podemos decir que las disposiciones en materia de inversión de éste acuerdo, si bien apuntan hacia la liberalización de las inversiones extranjeras, no lo hace de una forma a ultranza, resguardando ciertos mecanismos de control y conducción para el Estado receptor, además de permitir la exclusión de ciertos sectores nacionales considerados como estratégicos.

2.3. OMC, inversiones y comercio.

La OMC es una institución relativamente joven, que tiene sus orígenes en el GATT, formada con la intención de eliminar o reducir en lo posible las barreras arancelarias al libre comercio que se erigieron a niveles exorbitantes a causa de la crisis del

⁸⁴ *Ibidem*, art.17-07

⁸⁵ *Ibidem*, art.17-08

⁸⁶ *Ibidem*, art.17-16 a 17-24

capitalismo en los 30s, como una medida tomada por los países para proteger sus economías internas.⁸⁷

Posteriormente en la 2ª post-guerra se busco reestablecer las relaciones internacionales, brindándoles mayor fluidez, para lo que en el aspecto financiero se crean las instituciones de BW; mientras que en el ámbito comercial se pretendía establecer una institución que regulara el comercio internacional, que se erigió finalmente como la Organización Internacional de Comercio (OIC); conjuntamente con la creación de un acuerdo que dismantelara las barreras al comercio, que se materializó en el GATT. Para tal efecto se realizaron las Conferencias de la Habana en 1947, sin embargo, la imposibilidad de llegar a un acuerdo por parte de los participantes, esencialmente las diferencias entre Estados Unidos y Gran Bretaña, derivaron en la no ratificación de la OIC, siendo el GATT la única entidad existente con las prioridades de mejorar el acceso a los mercados internacionales y retirar los aranceles que obstaculizaban el libre comercio.

En el marco del GATT se celebraron ocho rondas con la intención de cumplir con los objetivos del acuerdo, con gran éxito en lo referente a la desarancelización del comercio internacional; sin embargo, los Estados desarrollaron otro tipo de mecanismo para protegerse al interior en materia económica, que consiste en las nuevas medidas proteccionistas o barreras no arancelarias al comercio⁸⁸, que son una de los mayores retos para el libre comercio.

En 1994 con la culminación de la Ronda de Uruguay, última del GATT, después de un largo estancamiento; en Marrakech, Marruecos se firmó el Acta Final que dio nacimiento a la OMC.⁸⁹ Esta Ronda ha sido una de las que ha arrojado mayores avances en la regulación del comercio internacional y de otros temas relacionados como el de inversiones; cumpliendo, aunque no totalmente, con sus objetivos

⁸⁷ Cristina Rosas González y Giovanni E. Reyes, “ALCA y OMC: América Latina frente al proteccionismo. El libre comercio en los tiempos del ántrax”, pàg. 45- 51.

⁸⁸ Mientras los aranceles son medidas proteccionistas cuantitativas, las medidas neo.proteccionistas son cualitativas y se dividen en distintos rubros como: ambientales, técnicas, desleales, etc., entre las que las principales son el dumping y el anti-dumping.

⁸⁹ Hasta la fecha la Ronda de Uruguay ha sido la que más se prolongado; con una duración desde 1986 hasta 1994, donde el mecanismo del *single undertaking*, que significa el compromiso de avanzar en los diferentes grupos de negociaciones en forma simultanea, ya que de lo contrario no se puede seguir adelante, fue el que hizo que se estancara todas las negociaciones multilaterales, después de que el grupo agrícola con la indisposición de los países desarrollados por retirar sus subsidios fue el que contagio a los otros sectores, como el de textiles, que impidieron se culminara la ronda en tiempo y forma.

esenciales de incorporar plenamente a las negociaciones los temas tradicionales, como agricultura y textiles, a la par de insertar nuevos temas que se consideran de creciente importancia para el comercio internacional, con la intención de desarrollar la normatividad más adecuada, que incluyen propiedad intelectual, servicios e inversiones, entre otros.⁹⁰

“La introducción de estos temas fue hecha a partir de la presión de los países desarrollados y muy en particular de EE.UU. La importancia económica de los mismos radica en las características estructurales que ha venido desarrollando la economía mundial, creciente peso del sector servicios, destacando los financieros y vinculados a las tecnologías de la información, mayor contenido de conocimiento en las mercancías y los servicios y la creciente profundización de la internacionalización del capital”.⁹¹

Al Acta Final de la Ronda de Uruguay se añadieron una serie de acuerdos en diferentes materias específicas, entre los que sobresalen para nuestro interés, los relacionados con las inversiones, donde el principal es el Acuerdo sobre Medidas de Inversión Relacionadas con el Comercio (TRIMs Trade Related Investment Measures)., que se creó bajo el argumento de sus promotores, el cual cita que si existe un régimen internacional tan estructurado para el comercio, también debería de existir uno equivalente para las inversiones.⁹²

La OMC esta negociando un acuerdo sobre Servicios Financieros, creado desde 1997, que compromete a los Estados miembros, a la apertura de sus mercados bancarios, de seguros y de valores, el cual sigue estancado. Pero la organización ya cuenta con disposiciones establecidas en el ramo, como es el TRIMs El cual se limita a la IE relacionada con el comercio, y se dedica a trasladar a este campo las disposiciones contenidas en la propia organización, como es el trato nacional y el de nación más favorecida. Por otro lado en el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS o General Agreement on Trade in Services GATS), en la parte en la que se refiere indirectamente al tema de la IE, abarca únicamente a las inversiones relacionadas con el comercio de servicios. El GATS establece que la inversión extranjera debe de ser a largo plazo, dado que es lo más indicado para desarrollar el comercio, por lo que debe contar con el trato nacional, la

⁹⁰ *Loc. Cit.*

⁹¹ Jaime Estay y Germán Sánchez, *op. Cit.*, pág. 34

⁹² *Ibidem*, pàg. 57- 58.

transparencia, ser fomento de la integración regional, estar protegida y tener acceso a la información a través de la correcta divulgación de la misma.

Ampliando lo que anteriormente se mencionó, los TRIMs en principio reconocen que existen medidas en materia de inversión, relacionadas con el comercio, que lo distorsionan y lo afectan. Para evitarlas, se crea este Acuerdo. con el objeto de:

“Promover la expansión y la liberalización progresiva del comercio mundial y facilitar las inversiones a través de las fronteras internacionales para fomentar el crecimiento económico de todos los interlocutores comerciales, en particular de los países en desarrollo”.⁹³

En su art. primero se especifica, que el Acuerdo sólo es aplicable a las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio de mercancías (denominadas MIC), no de servicios.

Por otro lado, se establece, que las partes se abstendrán de aplicar el tipo de medidas en materia de inversiones, relacionadas con el comercio que lo limiten, por lo que éstas serán, todas las que sean incompatibles con el art. 3 del GATT, referente al trato nacional y el apartado XI del mismo sobre restricciones cuantitativas. Se incluye una lista del tipo de acciones que entran en este rubro, es decir, que son incompatibles con los artículos citados, como son: el exigir que una empresa compre determinado nivel de productos de origen nacional o que limiten las importaciones de una empresa, relacionándolo con lo que exporta.⁹⁴

Para el efecto de éste acuerdo, se requirió que las partes notificarán obligatoriamente todas las medidas en las que se incurriera del tipo que se proscriben, para posteriormente eliminarlas. No obstante, el plazo para lograrlo, fue diferenciado, de dos años para los Estados desarrollados, de cinco para los Estados en desarrollo y siete para los Estados menos adelantados.⁹⁵ Finalmente en lo que respecta a la solución de controversias, nos remite directamente a lo dispuesto en la materia en el Acuerdo General del GATT.

⁹³ Acuerdo de Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio, preámbulo.

⁹⁴ *Ibidem*, art. 3 y anexo. En donde se aceptan sólo las excepciones que se amparen en el Acuerdo General del GATT (art.4).

⁹⁵ *Ibidem*, art. 4. Donde también se especifica que previa autorización del Consejo de Comercio de Mercancías, los Estados en desarrollo como los menos adelantados podrán tener una prórroga si se tropiezan con dificultades para lograr los objetivos de la eliminación de las MIC.

Posteriormente en la Primera Reunión Ministerial de la OMC, celebrada en diciembre de 1996 en Singapur, se identificaron como temas prioritarios para profundizar en las negociaciones, los que desde entonces se conocen como los temas de Singapur: políticas de competencia, compras gubernamentales, inversiones y facilitación de comercio. Sin embargo, no se avanzó en ellos ya que sólo eran reflejo de los intereses de los Estados industrializados. Hecho que no significa se hayan retirado de la mesa de negociación, puesto que han regresado una y otra vez, como consecuencia de la insistencia de los Estados desarrollados que los consideran fundamentales en sus respectivas agendas de negociación.

El tema de inversiones trató de retomarse en la siguiente Ronda Ministerial que fue en Ginebra en 1998, donde la elaboración de la agenda a negociarse fue objeto de férreos debates y la propuesta de introducir una normatividad similar a la del fallido AMI en la OMC ocasionó numerosas críticas por parte de los países en desarrollo que impidieron se avanzará en la materia. Por lo que no fue hasta el lanzamiento de la actual Ronda de Doha en 2001, que de nueva cuenta los países desarrollados intentaron incluir en la negociación el tópico de inversiones junto con los otros temas de Singapur. Aunque ante la situación actual de las negociaciones de la OMC, que es cada vez más compleja, con el inminente estancamiento de la Ronda de Doha⁹⁶, tal como se evidenció en la pasada Reunión Ministerial de Hong Kong celebrada en diciembre del 2005; se ha optado por alivianar la agenda de negociación y de los cuatro temas de Singapur, el único que permanece en ella es el de facilitación del comercio.⁹⁷

Hay que reconocer que la OMC aunque creó un marco funcional para el libre comercio por medio de la desarancelización en sus inicios, ahora ha sido ampliamente superada por las nuevas barreras al comercio internacional. Mientras

⁹⁶ Es conveniente señalar que ante el estancamiento de la Ronda de Uruguay se incrementó la firma de tratados de integración regional (generalmente sur-sur y norte-norte) como una forma de liberalización y fomento del comercio alterna, pero no es lo mismo que está pasando ante el poco avance de la Ronda de Doha, ya que esta ha provocado el exacerbamiento del bilateralismo, hecho preocupante éste tiene como común denominador ser entre partes con diferentes grados de desarrollo, es decir, norte-sur, donde el miembro menos desarrollado tiene escasas posibilidades de imponer sus intereses en la negociación.

⁹⁷ Paralelo al lanzamiento de la nueva Ronda de negociaciones se conformó el G-90 conformado por el Grupo Africano, por los ACP (países de África, la Cuenca del Caribe y el Pacífico) con el fin de impedir el tratamiento de los temas de Singapur en el seno de la OMC; pero posteriormente decidieron se incluyera el tema de facilitación comercial a cambio de que sus preocupaciones fueran tomadas en cuenta, tales como la reducción de los subsidios agrícolas y acceso a mercados; pero los otros tres temas de Singapur fueron retirados de forma irrevocable de la negociación. Jaime Estay y Germán Sánchez, *op. Cit.*, pág. 123

que en lo referente a inversiones, esta cuenta con una regulación muy limitada que no tiene punto de comparación con las nuevas medidas en la materia que se están manejando en los APRIS, esencialmente como parte de los tratados de libre comercio. Dichos instrumentos son el modelo que los Estados desarrollados quieren impulsar en el seno de la OMC como parte de los temas de Singapur, que conllevarían más exigencias de apertura, creando un reto de negociación muy grande para los países en desarrollo que deben buscar una regulación en la materia que es esencial, amplia pero acorde también a sus intereses, siendo el marco multilateral idóneo para esto. Aunque también se debe reconocer que desde la Ronda de Uruguay los temas que han prevalecido en la agenda son los pautados por los países desarrollados y los tópicos de intereses para los países en desarrollo, donde la reducción de los subsidios en el sector agrícola es el punto principal, se han ido arrastrando sin solucionarlos; hecho que justifica plenamente su argumento de que antes de negociar los nuevos temas se tendría que concluir con las temáticas tradicionales aún pendientes.

La actual ronda de negociaciones de la OMC, la Ronda de Doha, es el mejor ejemplo de la poca presencia que tienen los intereses de los países menos desarrollados, a pesar de ser la inmensa mayoría.⁹⁸ Esta Ronda que se bautizó como la “Ronda del desarrollo” ha distado mucho de serlo, considerando que las principales potencias, Estados Unidos, la Unión Europea y en menor medida Japón, siguen reticentes a negociar temas sensibles como los subsidios a la agricultura, las medidas antidumping, y el mejor acceso a mercado para los países en desarrollo y los países menos adelantados; cayendo en el extremo de argumentar que mientras sus contrapartes no cedan, ellos tampoco lo harán. Aunado a que los denominados “temas del desarrollo”, que reflejan las principales preocupaciones para los países en vías de desarrollo, entre los que destacan la vinculación entre comercio y deuda externa, junto con la relación entre comercio y transferencia de tecnología, simplemente quedaron únicamente para la mera reflexión, puesto que no son objeto

⁹⁸ De los 148 miembros que conforman la OMC sólo 21 de ellos son desarrollados, los mismos que participan en la OCDE. Sin embargo, es impresionante como estos pocos son capaces de modelar la agenda de negociación de acuerdo a su gusto a través del denominado “green room” que es una práctica poco transparente, democrática e incluyente, pero al mismo tiempo bastante funcional para arribar al deseado consenso en un grupo tan grande de países. Esta práctica consiste en la reunión de los países desarrollados en un cuarto apartado en la propia sede de la OMC a la que invitan a miembros seleccionados entre los países poco desarrollados para darles línea y que estos apoyen sus propuestas cuando se voten en el pleno, encargándose asimismo de convencer a sus pares de hacer lo mismo.

de negociación y de ninguna forma vinculantes para los miembros de la organización.⁹⁹

2.4. El Acuerdo Multilateral sobre inversiones en el marco de la OCDE.

La OCDE, es un organismo que agrupa a los 29 Estados más desarrollados¹⁰⁰ del mundo con sede en París, tiene amplia trayectoria en el campo de la IE, por lo que ha creado instrumentos para la liberalización de la misma, como el Código de Liberalización de Movimientos de Capital,¹⁰¹ el Código de Liberalización de Transacciones Corrientes Invisibles (1976) y la Declaración sobre IE y Empresas Multinacionales (1976), en donde se argumentan las cláusulas de nación más favorecida y trato nacional; pero carecen de obligatoriedad. Estos acuerdos son muy estrechos y no poseer una autoridad supranacional para exigir su cumplimiento, por lo que son casi nulos.¹⁰²

Tales barreras se intentaron rebasar, con su más ambicioso proyecto, que fue el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI, MAI por sus siglas en inglés), un acuerdo vinculante en materia de inversión; ampliamente rechazado por innumerables Organizaciones No Gubernamentales (ONG), así como investigadores de distintas nacionalidades y gobiernos.¹⁰³ El AMI fue una propuesta de los Estados desarrollados, principalmente de Estados Unidos que se intentó incorporar como parte de las negociaciones de la Ronda de Uruguay, pero posteriormente al ser blanco de tanta oposición, se trasladó a la OCDE, en donde se comenzaron las pláticas en secreto desde 1995, para salir a la luz hasta 1998.¹⁰⁴

En sus diversos borradores el AMI tenía como principal objetivo, no escrito, el facilitar el libre flujo de capitales, desmantelando las legislaciones nacionales que los

⁹⁹ Oxfam, "What happened in Hong Kong?", *passim*

¹⁰⁰ Los miembros de la OCDE son: Alemania, Austria, Australia, Bélgica, Canadá, Corea, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Luxemburgo, México, Noruega, Nueva Zelanda, Holanda, Polonia, Portugal, Rep. Checa, Rumania, Suiza, Suecia y Turquía.

¹⁰¹ En este Código se considera que la IED es aquella que crea relaciones perdurables y tiene influencia sobre la administración, mencionándose que se puede considerar como tal: la adquisición completa de una empresa existente, la creación o extensión de una empresa, una subsidiaría o rama, la participación en una empresa nueva o existente y un préstamo de cinco o más años. Pero a pesar de esto, la definición es muy ambigua y puede aceptar inversión con ningún vínculo con el desarrollo, apoyando los costos negativos de la desregulación y liberalización del sector.

¹⁰² Rigel, Bolaños Linares, "Inversión Extranjera", Págs. 128- 129.

¹⁰³ A lo que Francia le dio el toque final con su retiro de las negociaciones del proyecto.

¹⁰⁴ Edward, Graham y Christopher Wilkie, *op. cit.*, Pág. 38.

obstaculizaran. Éste, aunque comenzaría aplicándose a los miembros de la OCDE, pretendía ser extendido a todo el mundo. Tal como aseguran Yesica González y Sergio Soto, su propósito fundamental era facilitar y asegurar los beneficios de la IE, proporcionando a los inversionistas un conjunto de reglas internacionalmente reconocidas a través de la reducción de restricciones a las inversiones y proporción de certeza sobre el trato que recibirían.¹⁰⁵

En el contenido básico que prevaleció en los diversos borradores del Acuerdo, se pueden citar los siguientes puntos:

- Abarca a la IE en general.
- Su ámbito de aplicación es en todo el territorio del Estado, incluyendo aguas territoriales, mar territorial, islas, etc.
- Impone las cláusulas de trato nacional y de nación más favorecida. Lo que implica que se le otorgue a los inversionistas extranjeros, un trato no menos favorable que el que se le da a los nacionales e inversionistas de terceros Estados, pero nada implica que no pueda ser al contrario, es decir, que con el afán de atraer la IE, se les de un mejor trato que a los nacionales. Lo que también impide que se elaboren programas de apoyo exclusivos para los nacionales.
- Aplica el principio de transparencia, el cual se refiere al cumplimiento o desarrollo del acuerdo.
- Establece la protección de las inversiones, paralelamente al trato justo y equitativo.
- Prohíbe la imposición de requisitos de desempeño, que como se ha mencionado anteriormente, entre otros efectos tiene, el impedir que el Estado pueda exigir a los inversionistas cualquier clase de requisito o aplique códigos de conducta a los mismos.
- Se impide la expropiación, nacionalización o medida que conlleve el mismo efecto, sólo se podrá permitir en casos excepcionales ante los cuales se exigirá la compensación inmediata y completa. La expropiación no se define sólo como la

¹⁰⁵ Yesica González Pérez y Sergio Soto Priante, “El Acuerdo Multilateral para las Inversiones (AMI)”, pág. 37.

toma del control de la propiedad, sino como cualquier acción del Gobierno que menoscabe los intereses del inversionista. Esto quiere decir, que los Estados no podrán llevar a cabo ninguna acción, que pueda obstaculizar las acciones de los inversionistas, o que se interpreten como tal.

- Se prohíben las restricciones a la libre transferencia, es decir, las que limiten el libre flujo de capitales y repatriación de utilidades. Por lo que no podrá impedirse o limitarse la exportación de activo o ganancias, incluyendo instrumentos financieros y dinero en efectivo. Lo que evidencia que este acuerdo no sólo se aplica a la IED, sino también a la de corto plazo, abriendo la brecha para la libre especulación.

- Crea el derecho de establecimiento; pues al garantizarles su protección estas se establecerían.

- Varios puntos anteriores se resumen en el de seguridad plena, que señala que no se deben afectar sus operaciones y deben de obtener compensaciones en caso de que se pierdan sus inversiones a causa de problemas bélicos, estado de emergencia, insurrección u otro conflicto de esta índole, además de que las transferencias deben ser libres, sin demora en divisas convertibles.

- La resolución de controversias entre un Estado y un inversionista, se hará entre las dos partes tomadas como iguales, ante un organismo especializado creado por el AMI. Lo que habilita a los inversionistas y a las empresas transnacionales a demandar a un Estado, sin necesidad de la mediación de su gobierno, buscando compensaciones monetarias, en el caso de que se aplique una ley, práctica o política que vaya en contra de los derechos que se establecen en el acuerdo para ellos.¹⁰⁶ Además de que se autorizaría a las ET y a los inversionistas a interponer una demanda en contra del gobierno para obtener el pago de “daños y perjuicios” en caso de expropiación.

- Un punto excepcional en el AMI es el referente a la eliminación y prevención de leyes, que significa que los signatarios deberán eliminar las leyes que fueran

¹⁰⁶ Lo que supera a otras instancias como la OMC, en la que sólo los Estados como partes para la resolución de controversias, o al mismo TLCAN, puesto que en este último aún existen ciertas excepciones.

contrarias al Acuerdo, así como abstenerse de promulgarlas. Lo que afectaría leyes estatales, regionales y locales.¹⁰⁷

Por su parte, la OCDE declara, que con el acuerdo se responde a los intereses de la comunidad internacional, puesto que, “nunca antes, tantos Estados en tan diferentes niveles de desarrollo, habían estado involucrados en tanta actividad, con miras a superar progresivamente los obstáculos para liberalizar el comercio y la inversión”.¹⁰⁸ Con lo que reconocen, los grandes beneficios netos de mantener los mercados abiertos al comercio e inversiones, que tarde o temprano, tendrán resultados notables en la elevación de los estándares de vida de las comunidades.

También argumenta que en los Estados desarrollados como en desarrollo, la IE es un motor de crecimiento, pues conllevan transferencia de tecnología, aumento de competitividad de las empresas locales, generación de empleo, etc., el denominado círculo virtuoso de la inversión, que en ocasiones puede ser muy fantasioso aún si sólo nos concentramos en la IED. Aunque reconoce que las reformas hacia el ajuste, pueden tener grandes costos sociales y laborales, también hace hincapié en que tales son transitorios y pueden minimizarse con políticas sociales adecuadas.¹⁰⁹

Por último se subraya que no existen reglas multilaterales en materia de inversiones, las cuales son indispensables para crear estabilidad en el sistema internacional, evitando distorsiones en el comercio y flujos de capitales, lo que a su vez contribuirá a asegurar que tales flujos sean más sólidos, así como benéficos. Lo que favorecería tanto a los Estados en vías de desarrollo, que generalmente son los importadores de capital, así como a los desarrollados que lo exportan; puesto que se generaría una esfera de transparencia, con reglas claras de solución de controversias, de predictibilidad y mayor confianza para los inversionistas, es decir, un vehículo de cooperación internacional. Así el AMI sería una contribución a las reglas para el control de la globalización y promoción del desarrollo sostenible de todos los pueblos.¹¹⁰

¹⁰⁷ AMI (borrador) 1998.

¹⁰⁸ OCDE, “La importancia de los mercados libres”, Pág.1. *passim*.

¹⁰⁹ *Ibidem*, Pág. 3.

¹¹⁰ *Ibidem*, Pág. 10.

Todo lo anterior parece hacer referencia a un tratado muy ajeno o quizá hasta opuesto al AMI, si consideramos que este en principio, no hace distinción entre una inversión de largo o corto plazo, además de que desprovee a los Estados receptores de todo control sobre las inversiones, es decir, que de ninguna manera existe algo que las vincule con el desarrollo del mismo y sumerge al Estado en una posición casi desprotegida, ante los inversionistas que gozan de múltiples derechos pero sin sus obligaciones pertinentes, es decir, que en esencia el Acuerdo crea un desmesurado desequilibrio a favor del inversionista y en contra de los intereses de los Estados y sus nacionales.

Argumento con el que coinciden muchas y diversas fuentes.¹¹¹ Por ejemplo el Parlamento Europeo en marzo de 1998 emitió una resolución en la que destaca los desequilibrios entre los derechos, que se dan a los inversionistas y las obligaciones de los gobiernos, pues se omiten las obligaciones que los inversionistas deben tener con los Estados receptores, o mejor dicho con el desarrollo de la población. Además de que el AMI no contiene disposiciones ambientales, laborales o sociales reales y adecuadas a su contenido.¹¹² En el mismo año diferentes ONGs al rededor del mundo lo denunciaron, como fue el caso de Amnistía Internacional de Australia que advirtió los peligros de firmar un tratado de semejante contenido. Al igual que la Public Citizen Global Trade que publicó un artículo en *Le Monde Diplomatique*, con serios argumentos en contra del tan controvertido acuerdo.¹¹³

Toda la opinión pública se reveló en contra del AMI, significando su finiquito, sin embargo, este sigue en pie, puesto que ha servido de referencia para la mayoría de los recientes APRIs y para los acuerdos regionales en la materia. Por lo que de cierta forma el AMI sigue vivo y en crecimiento, pero de una forma más sigilosa que aún no es percibida a simple vista; lo que quizá implica un desafío mayor para la comunidad internacional.

¹¹¹ Es interesante observar que México como parte de la OCDE apoyaba al AMI, al que veía como una excelente oportunidad para posesionarse por encima de sus principales adversarios en importación de capital, como China, Argentina o Malasia. Así, participó activamente en las negociaciones en el mismo sentido que lo establecido por el TLCAN. Ver Jorge Witker, "PEMEX y el Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI)".

¹¹² Jorge A., Calderón Salazar, *op. cit.*, Pág.212.

¹¹³ Consejo Económico de las Iglesias, "El AMI: Acuerdo Multilateral sobre Inversiones", <http://www.fespinal.com/espinal/realistas/pap/pap.22.htm>.

Como conclusiones generales de lo expuesto en el capítulo, se puede observar como todos los acuerdos que se están generando en materia de inversiones, tienen los mismos lineamientos, una amplia protección a las inversiones y un trato favorable a los inversionistas, aunque esto sea en detrimento del Estado que las recibe.

Las empresas transnacionales y los inversores privados son los principales beneficiarios de éste tipo de "regulación", bajo el amparo de sus gobiernos, que son los exportadores de capital. Puesto que sus cláusulas, no facultan al Estado con las armas para ejercer su soberanía en lo referente a la inversión extranjera, con relación al desarrollo económico, sino por el contrario lo minan.

Este tipo de acuerdo tiene carácter irreversible y decisivo. Urge que se cree un proyecto con la misma envergadura del AMI, es decir, multilateral, pero que tenga como principal objetivo el regular y controlar las IE, para explotar sus cuantiosos beneficios. Lo que sólo puede ser, si dicho acuerdo tiene como prioridad las necesidades de los Estados y sus poblaciones; incorporando un código de conducta social, laboral y ambiental, que acepte las debidas reservas nacionales. Atendiendo esencialmente a los Estados poco desarrollados, pues estos son los que captan la inversión del exterior y los que en realidad salen perjudicados; en otras palabras, aunque tales tratados estipulen términos de igualdad para sus miembros, esto no es en la práctica, en donde los receptores son los que entregan su soberanía al capital internacional.

Tal reconocimiento de las asimetrías, también traería consigo la aplicación de requisitos de instalación por parte del Estado, fundamentales para orientar a las IE hacia las necesidades del país y garantizar de esta forma los resultados esperados, como creación de empleos, transferencia de tecnología, crecimiento industrial, etc. La creación de un instrumento multilateral para la IE con las características señaladas, redundaría en un mayor equilibrio entre las aportaciones que reciben de tales flujos tanto los exportadores como los importadores de capital, aunque se debe reconocer que la tendencia parece ir en el sentido contrario. En este sentido es que se inscribe el ALCA como un acuerdo hemisférico que retoma los principios y estructuras de acuerdos como el TLCAN y el AMI; como se analizará en el siguiente capítulo.

CAPITULO 3.

3. El ALCA como proyecto geopolítico y geoeconómico más allá del libre comercio.

3.1. Antecedentes y negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas.

El ALCA, así como su acuerdo correspondiente, constituyen un proyecto geoeconómico y geopolítico neopanamericano de largo alcance, comandado por Estados Unidos, que comprende 34 países del continente americano (3 de Norteamérica, 19 de Centroamérica y el Caribe y 12 de Sudamérica), desde Alaska hasta Tierra del Fuego, a excepción de Cuba, para crear el área de integración económica más grande del mundo.¹ La propuesta de un área hemisférica de libre comercio viene desde tiempo atrás como parte del Gobierno de George Bush padre en 1990, sin embargo esta se consolidó como tal hasta la Primera Cumbre de las Américas en Miami, Florida en 1994 ya con el Presidente William Clinton, y se echó a andar formalmente hasta la Segunda Cumbre de las Américas en Santiago de Chile en 1998.

En efecto, el ALCA tiene su precedente inmediato en 1989 cuando el Presidente George Bush comenzó a promover la creación de una zona de libre comercio e inversión en toda América bajo el título de *The Enterprise for the Americas*, cuya motivación principal fue y es el interés estadounidense por aumentar su comercio exterior y expandir su presencia económica. También debería interpretarse esta *Iniciativa* como un paso más de Estados Unidos para reforzar su zona de influencia natural que es América Latina, además de un apoyo a la apertura de los mercados al comercio e inversión externos, tal como el Consenso de Washington lo había establecido en 1990.²

¹ El ALCA abarcaría un territorio de 40 millones de km². Los 34 países participantes son: Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, San Cristóbal y Nevéis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.

² En esta conferencia en Washington los países americanos acordaron diez instrumentos de política económica como esenciales para darle dinamismo a las economías en América Latina. Además de la consolidación de los presupuestos

La Iniciativa de las Américas (IPA) como proyecto estadounidense responde a un contexto histórico determinado, caracterizado por un desencanto con el sistema multilateral, una aceleración de la regionalización en el mundo, donde la Unión Europea sobresale por su éxito obtenido, además de una desaceleración interna; que llevó a un cambio en la estrategia económica de Estados Unidos para pasar de ser el defensor del multilateralismo a replegarse a un regionalismo avocado a América Latina.

Así en forma paralela a las negociaciones del TLCAN Bush propuso la creación de una zona de libre comercio que abarcaría desde Alaska hasta Tierra del Fuego, para facilitar el flujo de bienes, servicios e inversiones en la zona.³

Sin embargo, en la IPA no se estableció una fecha específica para crear tal zona de libre comercio, sino que se planteó firmar acuerdos menores, es decir, bilaterales o con grupos de países, acompañado por reformas económicas unilaterales encaminadas a reducir las barreras a los flujos de comercio e inversión por parte de los países latinoamericanos. Y aunque se avanzó en tales parámetros a pesar de la percepción en gran parte de América Latina de la Iniciativa como una estrategia vertical, proveniente del norte e impuesta en el sur, este enfoque se vio sustituido por uno nuevo en 1994 cuando se firmó el TLCAN y Clinton concibió su extensión como la mejor forma para la integración hemisférica, entonces convocó a la Primera Cumbre de las Américas en Miami, ese mismo año.⁴ Momento en el cual se apreciaba que todos los posibles participantes tenían un Gobierno democráticamente electo y habían emprendido medidas de apertura hacia el comercio y la inversión siguiendo el espíritu del “regionalismo abierto” promovido por la CEPAL,⁵ requisito indispensable desde la perspectiva de Estados Unidos para considerarlos posibles socios comerciales; ya que hasta cierto punto garantizaban la estabilidad y facilidades que sus ET requerían para expandirse en el continente.⁶

nacionales y de la privatización de empresas estatales, la apertura de los países al comercio exterior era un punto de alta prioridad

³ José Briceño Ruiz, “El ALCA, el nuevo regionalismo y la estrategia de los países latinoamericanos” en María Cristina Rosas (coordinadora), “La OMC y la Ronda de Doha: ¿proteccionismo vs desarrollo?”, págs. 201-235.

⁴ *Pr Cit.*

⁵ Bárbara Kotcbwar, “El Área de Libre Comercio de las Américas: origen, objetivos y situación”, págs. 25-26.

⁶ Esto se plasmó en el Plan de Acción de Miami, que parte de reconocer que “por primera vez en la historia, América es una comunidad de sociedades democráticas, que se requiere para enfrentar los desafíos en materia de desarrollo, la apertura de mercados, la integración hemisférica y el desarrollo sostenible, no obstante, la

De la Cumbre de Miami surgió un Plan de Acción muy ambicioso de cooperación y colaboración en el sistema interamericano, que abarcaba distintas temáticas plasmadas en 23 iniciativas, como la promoción de la democracia, la protección del medio ambiente, el respeto a los derechos humanos, la mejora de la calidad educativa, entre otros. En materia comercial se propugnó por crear una Área de Libre Comercio de las Américas que comenzaría a perfeccionarse a más tardar en el 2005, con la finalidad de eliminar las barreras al comercio y la inversión.⁷

El ALCA al igual que la IPA surge como una respuesta político- económica de Estados Unidos al avance consolidado de la Unión Europea; la cuál después de finalizar su integración hacia occidente, que incluye también su concertación política con países latinoamericanos como México y Brasil, ha iniciado por medio del Tratado de Niza su expansión hacia los países del este europeo con la incorporación de los diez nuevos miembros y pretende consolidar su integración política a través de la aún pendiente ratificación de la Constitución Europea. Por su parte China e India muestran un crecimiento sin precedentes, con un crecimiento promedio de 9% y 7% respectivamente, además de un mercado sumado de más de 2,000 millones de personas y una capacidad exportadora e importadora enorme, sin menoscabar que desempeñan un papel predominante como receptores y por parte de China, exportador de inversiones directas. Asimismo en el Sudeste Asiático, esencialmente haciendo referencia a los llamados tigres asiáticos, compiten en el juego global, después de China, con el índice de crecimiento más alto de la última década (6.2%, promedio anual).⁸

América Latina en ese determinado momento histórico se encontraba en plena transición de un modelo de Estado benefactor hacia uno abierto, después de los acontecimientos que la condujeron a la denominada década perdida. Consecuentemente se aceptó a la integración regional o posible firma de un TLC

heterogeneidad y la diversidad de nuestros recursos y ambientes culturales” Por otra parte se define a la democracia como “el único sistema político que garantiza el respeto de los derechos humanos y el Estado de derecho, a la vez, salvaguarda la diversidad cultural, el pluralismo, el respeto a los derechos de las minorías y la paz en y entre las naciones. La democracia se basa entre otros principios fundamentales, en elecciones libres y transparentes, e incluye el derecho de todos los ciudadanos a participar en el gobierno”.

⁷ El ALCA en su plan de acción específico surgido de esta Cumbre tiene los siguientes objetivos: la preservación y el fortalecimiento de comunidad de democracias de las Américas, la promoción de la prosperidad mediante la integración económica y el libre comercio, la erradicación de la pobreza y la discriminación en el hemisferio y la garantía del desarrollo sostenible y la conservación del medio ambiente para las generaciones futuras.

⁸ Arturo Oropeza García, “ALCA: una perspectiva regional” en Jorge Witker (coordinador), “El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)”, pág. 141

como estrategia adecuada para adentrarse en la dinámica económica mundial, y se observó a la propuesta estadounidense como un proyecto prometedor en el que debían participar, parte de la formación de su nuevo esquema de desarrollo, ubicado asimismo en el contexto de la globalización. No obstante, de las iniciativas presentadas, la mayoría se consideraron por los dirigentes latinoamericanos como irrelevantes, fuera de lugar o, incluso, intrusivas. La mayor parte de los dirigentes presentes en Miami insistieron en concentrarse en la agenda económica, si bien pusieron énfasis en lograr lo que sería el ALCA, con la esperanza que con ella se abrirían las puertas del mercado estadounidense y atraería los capitales necesarios para su desarrollo. Estados Unidos por su parte, solamente mantenía velados su verdadera postura y concentró sus esfuerzos en sentar las bases para un acuerdo de inversiones.⁹ Los países latinoamericanos mostraron entusiasmo hacia las promesas de Estados Unidos de brindarles un mejor acceso a su mercado, dado el cambio de actitud que presentó ese país ante las exigencias de eliminación de subsidios para el campo; tal como quedó plasmado en la Declaración de Principios de Miami de la siguiente forma:

“Nuestro progreso económico continuo depende de políticas económicas sólidas de desarrollo sostenible y de un sector privado dinámico. Una clave para la prosperidad es el comercio sin barreras, sin subsidios, sin prácticas desleales y con un creciente flujo de inversiones productivas”.¹⁰

Para el desarrollo de las negociaciones, se creó una estructura orgánica que se compone de un órgano rector a nivel ministerial, cuyos acuerdos se plasman en negociaciones, un Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), a nivel viceministerial, que ordena los trabajos técnicos de los grupos de negociación y tiene poder de decisión sobre la estructura general del acuerdo y otros temas institucionales; son nueve los grupos de negociación para los temas relativos a Agricultura (GNAG), Compras del Sector Público (GNCSP), Derechos de Propiedad Intelectual (GNPI), Inversión (GNIN), Acceso a Mercados (GNAM), Servicios (GNS), Solución de Controversias (GNSC), Políticas de Competencia (GNPC) y Subsidios, Antidumping y Derechos Compensatorios (GNSADC); tres Comités Especiales, el Comité de Representantes Gubernamentales sobre la participación de la Sociedad

⁹ Carlos Alzaray, “De Bush a Bush: balance y perspectiva de la política exterior de Estados Unidos hacia Cuba y el Gran Caribe” en José María Gómez, “América Latina y el desorden global”, pág. 219.

¹⁰ Declaración de Principios de Miami, ALCA.

Civil, el Comité Conjunto de Expertos del Gobierno y del Sector Privado sobre Comercio Electrónico y el Comité Técnico de Asuntos Institucionales; un Subcomité de Presupuesto y Administración; un Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas y dos Grupos *ad hoc*, uno de Expertos sobre Facilitación de Negocios y otro sobre Reglas de Origen.

Al esquema anterior debe agregarse el Comité Tripartito, con la tarea de proporcionar apoyo financiero, analítico y técnico a las distintas entidades del ALCA, una Secretaría Administrativa Temporal y la Presidencia rotatoria del proceso, que ha estado a cargo de Canadá (de mayo de 1998 a octubre de 1999), de Argentina (de noviembre de 1999 a abril de 2001) de Ecuador (de mayo 2001 a octubre de 2002) y desde 2002 Estados Unidos y Brasil son los co- presidentes en turno.

Considerando el modelo previo es comprensible que las negociaciones del ALCA se hayan estado llevando a cabo en diferentes niveles, por una parte a través de las Cumbres de las Américas, que es el nivel más alto, en las que participan los Jefes de Estado y de Gobierno; las Reuniones Ministeriales, donde, como su nombre lo señala, se reúnen los Ministros de Comercio de todos los miembros asignados a la negociación y las reuniones de los grupos de negociaciones y demás grupos y comités que son guiados por el CNC.

La primera etapa del ALCA abarca de 1994 a 1998, como lapso preparatorio para decidir la estructura básica que tendrían las negociaciones. En primer lugar, se acordó el llevar a cabo reuniones ministeriales aproximadamente cada 18 meses. En esta primera fase los ministros se reunieron en cuatro ocasiones: en Denver, Estados Unidos (1995), Cartagena, Colombia (1996), Belo Horizonte, Brasil (1997) y San José, Costa Rica (1998).

En la Primera Reunión Ministerial de Denver, en junio de 1995, se inició el diseño técnico de las negociaciones, por lo que se crearon grupos de trabajo en las áreas de acceso a mercados, procedimientos aduaneros y reglas de origen, inversiones, normas y barreras técnicas al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, antidumping y derechos compensatorios y un Grupo de Trabajo sobre economías más pequeñas. Además se definió el papel del Comité Tripartito, conformado por el

Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la OEA y la CEPAL.¹¹

En la Segunda Reunión Ministerial de Cartagena en 1996, se avanzó en los trabajos preparatorios, además de reafirmar el compromiso de finalizar el proceso de negociaciones a más tardar en 2005. Asimismo se crearon grupos de trabajo en las áreas de compras del sector público, derechos de propiedad intelectual, servicios y política de competencia.

Durante la Tercera Reunión Ministerial de Belo Horizonte en 1997, se creó un Comité Preparatorio integrado por los 34 viceministros, responsables del área de comercio, se configuró el grupo de trabajo referente a la solución de controversias, asimismo se estableció como sede de las negociaciones a Miami para el período de mayo de 1998 a febrero del 2001.¹²

En la última Reunión Ministerial de esta fase, realizada en San José en marzo de 1998, se recomendó lanzar las negociaciones en forma a partir de la siguiente Cumbre de las Américas y se definió la estructura institucional que tendría el proceso de negociación y se creó una Secretaría Administrativa temporal para apoyar los trabajos del ALCA, también se definieron los principios y objetivos de las mismas y se asignó la Presidencia del proceso a los siguientes países. Canadá, Argentina, Ecuador, terminando con una co-presidencia de Brasil y Estados Unidos.

En la Segunda Cumbre de las Américas celebrada en Santiago de Chile en abril de 1998, se anunció el paso a la siguiente etapa, es decir, el comienzo formal de las negociaciones. En este momento se exhortó a los grupos de negociación a empezar a trabajar sobre la formulación de esquemas para sus respectivos capítulos, mientras que paralelamente también los otros comités analizaban sus temas. Asimismo se subrayaron los beneficios que se han derivado de las políticas neoliberales y se ratificó la voluntad de profundizarlas a través del ALCA, enfatizando que la integración económica, el libre comercio y las inversiones son factores claves para elevar el nivel de vida, mejorar las condiciones laborales de los

¹¹ El primer Foro Empresarial de las Américas se realizó paralelo a la Reunión Ministerial de Denver, donde representantes del sector empresarial se reunieron para discutir el proceso del ALCA. Práctica que a partir de la Reunión Ministerial de Cartagena se decidió hacer antes de la misma y es el patrón que se siguió en todas las demás.

¹² En esta misma reunión se lanzó la página oficial del ALCA en la que se publican todos los documentos públicos del proceso. www.alca-ftaa-org

pueblos de América y lograr una mejor protección del medio ambiente.¹³

En materia política en Santiago, Estados Unidos tenía por delante algunos retos a salvar. En primera, varios proyectos latinoamericanos y caribeños de integración estaban avanzando. Por otra parte, la UE había lanzado la iniciativa de una Cumbre UE-América Latina y seguía caminando en sus negociaciones comerciales con el MERCOSUR, México y Chile. Finalmente las reformas neoliberales emprendidas en los 90s se enfrentaban a una resistencia mayor, con elevada movilidad de la sociedad civil, una vez comprobada su inviabilidad para resolver los problemas de la región. Al mismo tiempo se tornó más clara una situación que se venía perfilando desde tiempo atrás, la divergencia entre Estados Unidos y Brasil. Estados Unidos pretendía establecer las condiciones para impulsar el ALCA a partir de acuerdos comerciales bilaterales, que a mediano plazo deberían eliminar las barreras al comercio y la inversión, Mientras Brasil apoyado por el MERCOSUR, planteó que el ALCA sólo podría llevarse a cabo por medio de acciones y compromisos compartidos e impuso el *single undertaking* como principio de las negociaciones.¹⁴

Santiago fue una extensión de lo acontecido en Miami, a menor intensidad, sin llegar a grandes compromisos, pues en ambos el factor común que privó, fue la falta del *fast-track* de la representación estadounidense, por lo que de cierto modo, todo se dejó pendiente para la Cumbre de Québec a realizarse en el 2002.

En la Quinta Reunión Ministerial de Toronto, Canadá, en 1999, los ministros analizaron los informes, esquemas y avances de los grupos de trabajo y demás comités, solicitándoles que elaboraran un primer borrador de sus respectivos temas para la siguiente reunión ministerial.

De la Sexta Reunión Ministerial realizada en Buenos Aires Argentina el 7 de abril del 2001, surgió el primer borrador del acuerdo del ALCA, así como la solicitud de la elaboración de un segundo en donde se eliminaran en la medida de lo posible los corchetes. De igual forma se reiteró que el proceso de negociación tendría como fecha límite el mes de enero del 2005 y debería entrar en vigor a más tardar en diciembre de ese mismo año. Finalmente se estableció que la sede de las

¹³ Declaración Ministerial de Santiago, ALCA, www.alca-ftaa-org

¹⁴ Alfredo Castro Escudero, "El ALCA: ¿proyecto de integración viable?", pág. 823.

negociaciones sería Panamá de marzo del 2001 a febrero del 2003.¹⁵

El cambio de administración en Estados Unidos, pasando del gobierno demócrata de Bill Clinton al republicano de George W. Bush, no representó un cambio significativo en el proyecto hegemónico estadounidense, pero sí se reforzó el ala conservadora, que siempre ha privilegiado los temas de seguridad sobre los económicos, que apoya el unilateralismo de su país hacia la región vecina del sur y considera al proteccionismo comercial como valuarte de los intereses nacionales. En consecuencia, el trayecto de Santiago a Québec mostró mayores obstáculos que la etapa anterior. Por un lado, Estados Unidos reveló un interés superior en los aspectos relacionados con la seguridad de la región, especialmente el narcotráfico. En esta perspectiva se inscribe el Plan Colombia de combate al tráfico de estupefacientes en ese país, clasificado como uno de los principales orígenes del problema. Por otro lado, varios países latinoamericanos transitaban por crisis económicas y sociales de gran magnitud, como el caso de Ecuador y Argentina, que tuvieron repercusiones, principalmente la segunda, en otros países contiguos.

En la Tercera Cumbre de las Américas realizada del 20 al 22 de abril de 2001 en Québec, Canadá, tuvo lugar el encuentro de los 34 jefes de Estado del hemisferio (a excepción de Cuba) para tratar sobre el fortalecimiento de la democracia y el avance en el proyecto de integración económica. La Cumbre se centró en la adopción de medidas colectivas para la defensa de la democracia, los derechos humanos y el Estado de derecho, como temas medulares para el establecimiento de un sólido fundamento para la integración continental. En esta perspectiva es que se incluyó una cláusula democrática como parte del borrador del futuro ALCA, que establece al Estado de derecho como requisito *sine qua non* para ser parte del tratado de integración hemisférica. Mientras en materia comercial se mantuvo el compromiso de fomentar la inclusión y la igualdad que deben prevalecer en los esfuerzos para promover la integración económica y el libre comercio, agregando que en esta senda el ALCA propiciaría el libre comercio y aumentaría el bienestar en la región.

En Québec la voluntad y continuidad en las negociaciones comenzó a mermar, traduciéndose en conflictos y retrasos en los distintos grupos de negociación, como

¹⁵ Op.cit.

se manifestó en la Declaración de Québec, cuando se solicita que los Ministros se aseguren que se den las condiciones para concluir las negociaciones en la fecha planeada, reflejo directo de su falta de confianza en los avances obtenidos, como se presenta a continuación: “Instruimos a nuestros Ministros que se aseguren que las negociaciones del acuerdo ALCA concluyan, a más tardar, en enero de 2005 para tratar de lograr su entrada en vigencia lo antes posible y no más allá de diciembre de 2005”.

En los meses posteriores a la Cumbre de Québec, la coyuntura de Estados Unidos impactó el curso de las negociaciones de nueva cuenta, con los ataques del 11/09 y el inicio de la guerra contra el terrorismo internacional; los temas de seguridad nacional traslapada a la internacional se convirtieron en la principal preocupación del país, relegando a un segundo término los aspectos comerciales, pero contrario a lo que se hubiese pensado, la potencia norteamericana no quitó el dedo del renglón para presionar por el avance del ALCA, al contrario, declaró en voz de su Representante Comercial, Robert Zoellick, que una vía alterna para preservar la seguridad y estabilidad hemisférica era por medio de avanzar en el libre comercio. Esta actitud, como varios analistas coinciden, obedeció al fracaso del comercio multilateral de la OMC que había sufrido recientemente en Seattle, hecho que convirtió al ALCA en una reserva estratégica para lograr a nivel regional lo que se negó en el mundial.¹⁶

La Séptima Reunión Ministerial se llevó a cabo el 1º de noviembre de 2002, en la ciudad de Quito, Ecuador, con la finalidad de evaluar el avance en las negociaciones del ALCA y establecer directrices para la siguiente etapa de negociaciones. Resultado de la misma, fueron un segundo borrador del acuerdo, así como la aprobación del Programa de Cooperación Hemisférica, al cual se le asignó el objetivo de fortalecer las capacidades de los países menos desarrollados para participar en las negociaciones, cumplir con sus compromisos comerciales, enfrentar los desafíos de la integración hemisférica y elevar al máximo los beneficios obtenidos de dicha integración. Finalmente se reafirmó el compromiso de cumplir con las negociaciones de la Ronda de Doha antes de febrero de 2005.

¹⁶ Paulo Vizentini and Marianne Wursebron, “Free Trade for the Americas? The United States push for the FTAA agreement”, pág. 19

En enero de 2004 se celebró una Cumbre Extraordinaria de las Américas que se llevó a cabo a petición de Canadá en Monterrey, México. La agenda se centró en tres temas principalmente, el crecimiento económico con equidad, el desarrollo social y la gobernabilidad democrática. De la Declaración de Nuevo León, se desprenden varios objetivos con la intención de crear los cimientos para la aceleración de las negociaciones y posible consolidación del ALCA, como el de retomar y simplificar los procedimientos para crear nuevas empresas en la región, triplicar para 2007 los préstamos del BID para Pequeñas y Medianas Empresas (PYME), entre otros.

Esta Cumbre extraordinaria fue un intento desesperado por Estados Unidos y sus aliados para darle continuidad a las negociaciones, ya que era más que evidente que estas estaban a punto de paralizarse a razón de que parte de los países en desarrollo, como Venezuela, estaban pasando del entusiasmo mostrado al lanzamiento de la iniciativa a un escepticismo sobre las posibles ganancias que arrojaría el acuerdo sobre sus economías y preferían guiar sus esfuerzos a las negociaciones de la Ronda Doha que también presentaban síntomas de retraso.

En la Octava Reunión Ministerial de Miami en noviembre del 2003, surge el tercer borrador del acuerdo, que es el último que se tiene y demuestra el poco avance en las negociaciones de los temas controversiales, ya que en su gran mayoría esta entre corchetes, no obstante, éste es considerado como la base para elaborar el documento final, dado que se ha superado, por mucho, el tiempo para finalizar las negociaciones de acuerdo a lo pactado.

En todas estas reuniones, especialmente desde Québec, se había ido mostrando la formación de dos posturas contrarias, entre quienes deseaban un avance expedito de las negociaciones, respetando el espíritu neoliberal que las caracterizaba; y los que deseaban no finiquitar las negociaciones hasta que estas demostrarán condiciones sustanciales a beneficio de los países menos desarrollados. Países con regímenes de comercio e inversión más abiertos, México y Chile son perfectos ejemplos, aceptaron sin problemas la liberalización en todas las áreas de negociación, los que conservan una estructura comercial más cerrada como Brasil, se opusieron al rumbo marcadamente aperturista que estaban siguiendo los grupos de negociación. Mientras países pequeños como los caribeños exigían simultáneamente condiciones que elevaran su competencia en el mercado de Estados Unidos, su principal socio

comercial, sin dejar de considerar el elevado costo de exclusión. En respuesta a este hecho, las negociaciones continuaron avanzando pero sin concretarse y fue en Miami cuando la situación estalló.

En este punto, cabe señalarse en que lógica estaban trabajando cada uno de los grupos de negociación. El GNAM estaba encaminado hacia abarcar el máximo posible de mercancías y sectores en el proceso de liberalización y que dicha apertura fuera total, sustentado en las cláusulas de trato nacional y nación más favorecida. En el GNSC se planteó que todas las posibles disputas, como en el capítulo de inversiones, se trataran en un foro arbitral internacional, más allá de las jurisdicciones nacionales. La desgravación arancelaria generalizada para todos los productos agrícolas era lo que se estaba manejando por el GNAG, donde las disposiciones en la materia de la OMC representaban el “techo” al cual llegar y no el “piso” como en otros grupos. Mientras que en lo referente a subsidios agrícolas se reproducía el estancamiento del comercio multilateral, en consecuencia, el GNSADC se concentró en establecer métodos para determinar el daño de las medidas como el dumping y evaluar el pago de cuotas compensatorias, pero no se estableció la eliminación de subsidios, ni siquiera se estimaron mecanismos claros de compensación para minimizar su impacto. El GNCSP pretendía la apertura de todas las ventas gubernamentales al libre mercado, que por supuesto beneficiaría en esencia a las ET con mayor poder de compra: ya que ampliar el acceso a los mercados de bienes y servicios en manos de los Estados y favorecer la plena participación del ALCA era su objetivo, en conjunción con las negociaciones del GNPC que intentaba homologar y establecer políticas que respaldaran la libre competencia, eliminando los monopolios, donde se puso especial rigor en terminar con los de origen estatal.

Por otra parte, las pretensiones del GNPI rebasaban en gran medida lo establecido en el Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual relacionadas con el Comercio (ADPIC o TRIPS por sus siglas en inglés) de la OMC, puesto que pretendía extender la protección de marcas y patentes, incluyendo aspectos como conocimientos tradicionales, recursos genéticos y nuevas variedades vegetales, brindando una ventaja desmedida a las ET estadounidenses y canadienses que tienen un elevado nivel de investigación y explotación, a comparación del precario nivel en los países de América Latina. Finalmente el GNS superaba en sus pretensiones a lo establecido en

el GATS y se intentaba la apertura de todo el sector servicios a la competencia entre los miembros del ALCA, incluyendo sectores estratégicos y tradicionalmente protegidos como telecomunicaciones y energía. En un balance general se puede observar en principio que todos los grupos de negociación estaban inclinados a las pretensiones neoliberales de Estados Unidos, sin considerar los intereses latinoamericanos, es por eso que mientras en los grupos de inversiones, propiedad intelectual, compras gubernamentales, servicios, acceso a mercados, propiedad intelectual y solución de controversias se establecen los acuerdos homólogos de la OMC como la base, superados completamente por las pretensiones de liberalización; en los grupos de agricultura y barreras neoproteccionistas, es al contrario, lo negociado en el plano multilateral constituye el tope a alcanzar; sin marginar el hecho de que no se establece ningún freno para las prácticas de *antidumping* y subsidios de las que abusa Estados Unidos. Finalmente las concesiones para las economías más pequeñas se reducen a plazos más largos para la apertura y asistencia técnica.

En Miami por primera vez los negociadores estadounidenses reconocen claramente su reticencia a ceder en los temas de subsidios agrícolas, acceso a mercados y medidas antidumping, argumentando que dichas temáticas debían ser negociados en el marco más propicio que es la OMC, contrario a lo que se había sostenido anteriormente de que todos los tópicos serían puestos sobre la mesa; postura inaceptable para los países del MERCOSUR que en contrapartida se negaron a seguir negociando aspectos como propiedad intelectual e inversiones argumentando lo mismo, que sería mejor tratarlos en un foro multilateral

Por ejemplo los países de la Comunidad del Caribe (CARICOM) establecieron que ellos no podían asumir compromisos en materia de compras gubernamentales y política de competencia. Mientras que Brasil manifestó que no aceptaría ninguna medida que lesionará el manejo soberano de su política económica, aunque estaba totalmente dispuesto a negociar el ALCA amplio, siempre y cuando las otras delegaciones también lo hicieran, haciendo referencia a que los estadounidenses tendrían que ceder en temas como el de subsidios agrícolas.¹⁷

Miami fue el escenario para la profundización de las diferencias y consolidación de las

¹⁷ Jaime Estay y Germán Sánchez, *op. Cit.*, pág. 125

colaciones y alianzas preexistentes, derivando en la conformación de dos bandos entre los participantes del ALCA. Por un lado los alineados con Estados Unidos que conformaron el G-14¹⁸ y apuntalaban su propuesta hacia mantener los temas establecidos al inicio de las negociaciones, sin exclusiones. Por otra parte, el MERCOSUR apoyado por los países del Caribe que proponía disminuir la ambición de los temas de la negociación para poder darles viabilidad y superar el *impasse* en el que se habían sumergido. Venezuela y Bolivia no formaban parte del grupo de Estados Unidos y en la práctica se aliaron con el liderado por Brasil. El G-14 condicionó al otro bando, a no brindar concesiones en apertura de mercados, incluyendo productos agrícolas, sino consentían lo estipulado en relación con servicios e inversiones, sin resultado alguno.

En ese momento Estados Unidos se encontraba enfrascado en la preparación de las próximas elecciones presidenciales y no podía ofrecer mucho al respecto, pues esto significaría arriesgar el importante voto de los grandes agricultores, tradicionalmente, para el partido republicano. En respuesta, el canciller brasileño Celso Amorín calificó de insalvables a las negociaciones, al declarar que sería absolutamente imposible concluir las en el plazo previsto por dos cuestiones: la carencia de agendas de fomento social, de infraestructura y de apoyo financiero que eran parte crucial para cumplir con los objetivos del ALCA, reducido a un proyecto inacabado que no trascendería a un mecanismo de desarrollo para el hemisferio; y, en segundo término, la desvirtuación que el proyecto inicial había sufrido a través de las negociaciones, transformándose en una propuesta cada vez más desequilibrada que no fomentaría un verdadero "libre comercio" y menos aún la prosperidad de la región.¹⁹

.En concordancia con lo anterior, de la Declaración Ministerial de Miami (2003) se desprende lo que se conoce como el "*ALCA light*" o el *ALCA a dos velocidades*, al establecer que los países pueden asumir diferentes niveles de compromiso. Por una parte se consideran una serie de derechos y obligaciones básicos que serán aplicados a todos los países, una especie de "mínimo común", mientras que por otra, éstos si así lo desean, negociarán beneficios y obligaciones adicionales, es

¹⁸ El G-14 lo conformaban: México, Chile y Canadá que tenían un TLC con Estados Unidos, Guatemala, Honduras, El Salvador, Costa Rica, Nicaragua y República Dominicana que posteriormente integrarían el CAFTA-DR, además de Panamá, Perú, Colombia y Ecuador, estando este último vacilante, que comparten una elevada dependencia del mercado estadounidense.

¹⁹ Discurso oficial del canciller Celso Amorín del 27 de noviembre de 2003.

decir, que a través de negociaciones plurilaterales los Estados que quieran participar pueden negociar para definir obligaciones en cada área respectiva: mientras tanto los que no participen directamente lo pueden hacer como observadores y posteriormente vincularse a los acuerdos negociados. Sin embargo, nunca se especificó que disposiciones conformarían el mínimo común, lo que se pretendía definir en las negociaciones de menor nivel posteriores, pero estas únicamente mostraron el fracaso de la formula del ALCA a dos niveles, para resolver las diferencias preexistentes y reactivar las negociaciones.

Paralelamente a la Reunión Ministerial de Miami, Estados Unidos anunció que iniciaría la negociación de TLC bilaterales o con grupos de países latinoamericanos similares al firmado con Chile en 2003 Estados Unidos consideró que Colombia, Ecuador, Panamá, Perú, Bolivia y República Dominicana eran elegibles para iniciar conversaciones tendientes a concretar un futuro acuerdo comercial.²⁰

Después del fracaso de la Reunión Ministerial de Miami y la incapacidad de llegar a coincidencias por parte de Estados Unidos y Brasil, se suspendió a petición de este último la Novena Reunión Ministerial que estaba programada para celebrarse en ese país en noviembre del 2004.

Hasta noviembre del 2005 fue que se reactivaron las negociaciones del ALCA en la Cuarta Cumbre de las Américas; celebrada en Mar de Plata, Argentina, como el espacio idóneo para superar el estancamiento de las negociaciones del ALCA y avanzar en la misma, así como en una compleja agenda relacionada con otros puntos de la IPA, como la lucha contra la pobreza y el fortalecimiento de la democracia. A pesar de las grandes expectativas los resultados fueron inciertos; por lo menos desde el punto de vista de los promotores del ALCA, ya que esta no sólo no arrojó resultados alentadores, sino que bien podría calificarse como un rotundo fracaso.

La imposibilidad para darle viabilidad al ALCA se evidenció desde la propia conformación de la agenda para la Cumbre, en la cual no figuraba como tema prioritario y posteriormente las posturas adoptadas tanto por los miembros que apoyan el proyecto como por quienes lo consideran inviable tal como se ha

²⁰ *Loc. Cit.*

planteado hasta el momento, llegaron a un punto de confrontación irreversible que aunque no se tradujo en el fin del ALCA, si sumergió a la iniciativa en un profundo *impasse* de prolongación indeterminada. Puesto que las negociaciones quedaron condicionadas a lo que sucediera en la reunión de la OMC en Hong Kong en diciembre de 2005. Si ahí Estados Unidos aceptaba una reducción de sus subsidios agrícolas, entonces Colombia organizaría una nueva cumbre en 2006, donde se decidiría la suerte del ALCA²¹: sin embargo, dado el fracaso de Hong Kong; se han nulificado las esperanzas de reactivación del proyecto hemisférico.

Las división de posiciones defendidas durante la Cumbre, al parecer irreconciliables, entre los férreos promotores del ALCA, encabezados por Estados Unidos y sus opositores, MERCOSUR y Venezuela, que argumentan debe modificarse antes de ser aceptado, quedó plasmada en el punto 19 del la Declaración del Mar de Plata del 5 de noviembre del 2005, de la siguiente forma:

“19. Reconociendo la contribución que la integración económica puede efectuar al logro de los objetivos de la Cumbre de crear trabajo para enfrentar la pobreza y fortalecer la gobernabilidad democrática:

A. Algunos miembros sostienen que tengamos en cuenta las dificultades que ha tenido el proceso de negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y reconozcamos la contribución significativa que los procesos de integración económica y la liberalización del comercio en las Américas pueden y deben aportar al logro de los objetivos de la Cumbre de crear trabajo para enfrentar la pobreza y fortalecer la gobernabilidad democrática. Por ello mantenemos nuestro compromiso por el logro de un Acuerdo ALCA equilibrado y comprensivo, dirigido a la expansión de los flujos comerciales y, en el nivel global, un comercio libre de subsidios y de prácticas que los distorsionen, con beneficios concretos y sustantivos para todos, teniendo en cuenta las diferencias en el tamaño y el nivel de desarrollo de las economías participantes y las necesidades especiales y el tratamiento especial y diferenciado de las economías más pequeñas y vulnerables. ..

Instruimos a nuestros responsables de las negociaciones comerciales a reanudar sus reuniones en el curso del año 2006, para examinar las dificultades del proceso ALCA, a fin de superarlas y avanzar y avanzar en las negociaciones de acuerdo con el marco adoptado en Miami, en noviembre de 2003...

B. Otros miembros sostienen que todavía no están dadas las condiciones necesarias para lograr un acuerdo de libre comercio equilibrado y equitativo, con acceso afectivo de los mercados, libre de subsidios y practicas de comercio

²¹ Néstor Restivo, “Pelea pro el ALCA: cómo se alinee cada país y qué se pudo en juego”, <http://clarin.com/diario/2005/11/06/elpais/p-00901.htm>

distorsivas y que tome en cuenta las necesidades y sensibilidades de todos los socios, así como las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías.

En función de lo expuesto hemos coincidido en explorar ambas posiciones a la luz de los resultados de la próxima reunión ministerial de la OMC. A tal efecto el Gobierno de Colombia realizara consultas con miras a una reunión de responsables de negociaciones comerciales”.

El texto anterior muestra lo que terminaría siendo el finiquito del ALCA, condenado al igual que la Ronda de Doha en la OMC, que era el último atisbo de esperanza para su posible reactivación por efecto contagio, considerando que si se lograban desahogar los temas nodales y espinosos para ambos procesos, como las medidas antidumping y los subsidios en el sector agrícola, los compromisos asumidos a mayor nivel podrían ser el sustento para las negociaciones hemisféricas. Así pues, lo que pareció ser una bocanada de aire para el proceso de integración hemisférica en realidad representó su último respiro, dado que a más de un año de la última Cumbre de las Américas el tema del ALCA no sólo ha perdido relevancia, sino que en la práctica ha salido por completo de la agenda económica internacional de los países de hemisferio occidental, esfumándose cualquier posibilidad de su posible firma y ratificación, aunque no se haya dado por terminado formalmente. Hecho que se debe fundamentalmente a dos cuestiones: la imposibilidad de crear un acuerdo que complaciera a todos sus participantes y la actual reconfiguración política que esta sufriendo América Latina.

El proceso de negociación del ALCA ha sido muy largo y accidentado, atravesado múltiples y crecientes dificultades, tanto estructurales como coyunturales. En un primer momento los problemas mayores fueron generados por Estados Unidos, en gran medida relacionado con su recesión económica a comienzos de los 90s y con las dificultades que atravesó la administración Clinton para renovar el *fast-track*²², después del voto tan dividido en el Congreso para aprobar el TLCAN, instrumento indispensable para continuar con las negociaciones. No fue hasta el gobierno de George W. Bush que dentro del espíritu de la lucha contra el terrorismo se le aprobó la ahora TPA.

²² Procedimiento que surgió en 1974 como parte de la *Trade Act* aprobada ese año, que le permite al Presidente de Estados Unidos negociar en el marco de un mandato especial, la vía rápida, otorgado por el Congreso, acuerdos comerciales que no pueden ser modificados posteriormente por el poder legislativo. Una vez concluidas las negociaciones el Congreso sólo puede ratificar o rechazar el acuerdo en su totalidad. Ver Riordan Roett, “La política de Estados Unidos frente a la integración continental”.

Aunque de un tiempo acá, los obstáculos se han debido más al endurecimiento de las posturas de algunos países latinoamericanos, con el ascenso de élites de poder de centro e izquierda en América Latina, la estocada final del ALCA, dado que dichos gobiernos, donde sobresalen Lula Da Silva, el reelecto Hugo Chávez, Evo Morales y Michelle Bachelet, aunque reconocen a Estados Unidos como un socio comercial determinante, al mismo tiempo están poniendo en tela de juicio el modelo neoliberal adoptado en las últimas décadas, donde entra el proyecto de integración neopanamericano, y han reconocido la incompatibilidad de éste con sus objetivos de desarrollo nacional. En este punto cabe enfatizarse que, lejos de lo que algunos consideran, un simple cambio de mandatario al frente de un país puede tener una profunda repercusión en su política interna e internacional; ya que su élite es la que define que estrategia emprenderá su nación y esta puede ir en contra o socavar los procesos previos tal como sucedió con el ALCA, donde nada era concluyente y esto se aprovecho para darle marcha atrás, como afirma Andrés Malamud:

“En los procesos de integración regional contemporáneos el rol de los jefes de gobierno aparece opacado...[pero sólo se pretende ignorar lo obvio], que son personas las que están atrás de las decisiones, sustento de la naturaleza voluntaria de la integración regional, que deja lugar a la imposición de tiempos y pautas por parte de los Estados sobre los otros...[Así] los jefes de gobierno han ejercido sobre los procesos de integración una influencia mayor que la que se les suele adjudicar”.²³

América Latina esta cambiando su configuración organizativa y su dinámica geopolítica, esta pasando de una alineación a las políticas neoliberales a una postura más crítica, sustentada en rescate de ideologías como: el desarrollo hacia dentro, la teoría de la dependencia y el neobolivarismo. Es posible que en este nuevo esquema se siembre la semilla del cambio que se esta esperando hacia el fortalecimiento e integración en América Latina como punta de lanza para su inserción más adecuada en el contexto internacional.

Es necesario decir, que a pesar de que algunos países latinoamericanos están rechazando el modelo de integración promovido por Estados Unidos, tampoco están trabajando por el regionalismo de corte bolivariano, al contrario algunas acciones tomadas dentro de esta división entre los que apoyaban y los que se oponían al

²³ Andrés Malamud, “Chief Executives and Regional Integration: The Experience of Europe and Latin America”, pág. 1-2

ALCA, lo único que han conseguido es lastimar a los procesos de integración existentes en la región e impulsar la alineación con Estados Unidos. Ejemplo de ello es la denuncia de Hugo Chávez del G-3 y la CAN, que sólo ha provocado su fragmentación y en el caso del primero su desaparición como tal. Por otra parte el vacío de liderazgo, papel que Brasil no ha querido asumir de forma contundente, y el anuncio del Presidente de Uruguay, Tabare Vázquez, de iniciar la búsqueda de un TLC con Estados Unidos al considerar que el MERCOSUR no cumple con sus expectativas, esta debilitando irremediabilmente a éste y a la iniciativa de la CSN.

La posible consolidación del ALCA es ilusoria, pero no así, un acuerdo que retome sus aspiraciones y principios, en un futuro no tan lejano, puesto que aunque el ALCA se haya frustrado, las alianzas e intereses que en él se vislumbraron permanecen entre los países americanos y se manifiestan en todas sus acciones, teniendo como escenario otros foros y proyectos, donde lamentablemente la iniciativa, en la mayoría de las ocasiones, proviene de Estados Unidos. Es deplorable el hecho de que a más de diez años de la propuesta los países de América Latina no hayan sido capaces de generar una posición complementaria como conjunto. Es por esto, que como lo manifiesta el investigador Arturo Oropeza García, el ALCA como "destino manifiesto" y dentro de un proceso de bloques de integración económica y política, podría haber tenido un mejor resultado en términos de la agenda social de los países de la región, en la medida en que presentaran una postura consolidada y no un frente individualizado.

Cabe hacerse mención que el devenir histórico latinoamericano y la participación de la región en el desarrollo económico mundial siempre ha estado matizado por presiones o modelos externos, a sus deficiencias internas y su incapacidad para formular modelos económicos propios, situación que se reflejó en la poca respuesta crítica de la mayoría de los miembros de la región en el marco de las negociaciones del ALCA, donde se requieren estrategias de negociación bien definidas y avocadas a sus intereses particulares. Ahora bien, el ALCA no es sólo era un reto, también representaba una oportunidad para superar y perfeccionar sus intentos de integración casi siempre disfuncionales, además de ingresar a un mercado de 40 millones de kilómetros cuadrados, que encierra a 800 millones de personas, con un PIB de más de 10 mil millones de dólares que representaría aproximadamente el

40% del total mundial²⁴, sin menoscabar que comprendía a la mayor economía mundial del orbe. Así el ALCA representaba un espacio económico de gran relevancia, pero también conjuntaba a 34 países de tamaño, tradiciones, y grados de desarrollo marcadamente distintos²⁵, ya que por ejemplo entre sus miembros destacan algunos de los más ricos del mundo, tales como Estados Unidos y Canadá, pero también varios de los más pobres como Haití, algunos de los más grandes en extensión geográfica, donde junto con Estados Unidos y Canadá también sobresale Brasil y otros de los más pequeños como San Cristóbal y Nevi sin olvidar que a pesar de estar en desventaja ante Estados Unidos y no ser su máxima prioridad, aún tienen mucho que ofrecer en una negociación; así que no hay motivo para ceder todo sin exigir una reciprocidad justa.

Todo esta coyuntura ha reforzando la estrategia de Estados Unidos de avanzar por medio de tratados bilaterales o con pequeños grupos de países de la región; alternativa que aunque surgió de forma paralela al ALCA, se ha ido fortaleciendo a medida que las negociaciones hemisféricas se han ido desdibujando. Desde que Estados Unidos anunció su estrategia de negociación en varios niveles, ya ha signado acuerdos de libre comercio con Centroamérica más República Dominicana, Panamá y Perú, ahora esta intentando seguir las negociaciones con Bolivia e iniciarlas formalmente con Uruguay.

Consecuentemente Estados Unidos continúa construyendo el ALCA *de facto* e impulsando su contenido a través de un camino alterno, la firma de “pequeños clones del ALCA”, ruta que como subraya Jaime Estay es aún más peligrosa, porque “pulveriza la posibilidad de los países latinoamericanos de negociar en bloque y rechazar contenidos desfavorables”²⁶, orillándolos no sólo a aceptar a nivel bilateral lo que en conjunto objetaban, sino inclusive a aceptar contenidos que van más allá de lo pretendido por el ALCA, ejemplo de ello es el CAFTA-DR. Aparte de las preferencias que sus socios otorgan a Estados Unidos no se las brindan entre ellos.

²⁴ Sin embargo, del total de ese PIE, el 80% proviene de los países miembros del TLCAN, principalmente Estados Unidos. Roett, Riordan, "La política de los Estados Unidos frente a la integración continental", pág. 46

²⁵ Se evidencian las diferencias y potencial comercial de los diferentes participantes del ALCA si se considera que los países del TLCAN dan cuenta del 86% del total de las importaciones de la región y que conjuntamente con MERCOSUR, Chile, Colombia y Venezuela dan cuenta del 97.8% del total de las importaciones de los países del ALCA. CEPAL, "Uruguay y el MERCOSUR frente al ALCA: prioridades para la negociación arancelaria", pág. 8

²⁶ Jaime Estay y Germán Sánchez, *op. Cit.*, pág. 33

3.2. Las diferentes dimensiones del ALCA.

El ALCA tiene múltiples dimensiones que quizá podrían ser tomadas como contradicciones, pero que en realidad son reflejo fiel de la estrategia que Estados Unidos ha impreso a la propuesta desde su concepción y las expectativas que por otra parte tienen los países latinoamericanos sobre el acuerdo.

Una primera dimensión del ALCA es su grado de ambición, ya que el objetivo de las negociaciones es alcanzar un acuerdo de libre comercio entre las economías del Hemisferio Occidental. Objetivo limitado en el sentido de que no pretende una integración profunda, que vaya más allá de la simple liberalización de los mercados de mercancías, servicios y capitales, es por eso que la libre movilidad de personas ni siquiera esta contemplada. Tal como aseveran Armando de Filippo y Rolando Franco, “al ser el ALCA un proyecto de integración de acuerdo a los postulados del regionalismo abierto es totalmente improbable que evolucione hacia fases de integración más profundas”, al hacer un balance de su contenido, dicha pretensión no tendría ningún fundamento.²⁷ Pero es ambicioso al querer abarcar a un amplio espectro de países, completamente diferentes, que se encuentran distribuidos en el área geográfica que recorre toda América (a excepción de Cuba), pero a los que pretende integrar sólo de manera “vertical”. También es muy ambicioso en cuanto a que pone sobre la mesa de negociación un amplio abanico de temas que tradicionalmente han estado ausentes en las negociaciones de acuerdos de integración entre países de América Latina.

Los contenidos del ALCA son sumamente ambiciosos ya que incluyen todos los nuevos temas que no son meramente comerciales, como propiedad intelectual, y los temas de Singapur (facilitación de comercio, compras gubernamentales, inversiones y políticas de competencia), además de

²⁷ Una integración profunda exige la libre movilidad de todos los factores de la producción: mercancías, capital y trabajo; políticas públicas coordinadas de acuerdo a una estrategia de desarrollo equitativa, políticas encaminadas al mejoramiento de los encadenamientos productivos y una cooperación estrecha en las áreas clave para el desarrollo, como transferencia de tecnología. Sería lógico pensar que si se exige que el capital se liberalice a partir de principios como el de no discriminación, trato nacional y de nación más favorecida para las empresas y sus representantes, esto se haga también extensivo a las personas que migran hacia otros de los países miembros, pero en el ALCA ni siquiera se establecen estándares para el reconocimiento recíproco de certificados y títulos. Ver Armando de Filippo y Rolando Franco, “Integración regional, desarrollo y equidad”.

normas laborales y medioambientales. En conjunción con la mayor profundidad que se les pretende dar a los mismos, superando en muchos de ellos las negociaciones que se han alcanzado al respecto en el seno de la OMC.

Otra dimensión del ALCA la conforman las distintas motivaciones que han conducido a los países a participar en las negociaciones, las que a primera vista parecerían ser compatibles, cuando se observan con un mayor detenimiento evidencian que si las dividimos en dos bloques, por una parte las de Estados Unidos y por otra las latinoamericanas, las de la primera potencia parcialmente van en contra de lo que esperaría sus contrapartes, como explicaremos a continuación.

Tomando como punto de partida los tratados de libre comercio concertados entre Estados Unidos y Canadá en primera instancia y después el TLCAN, donde ya se incluye a México como un país con menor grado de desarrollo, se pueden considerar que entre las motivaciones que tiene Estados Unidos en el ALCA destacan las siguientes:

- ✓ Reposicionamiento geopolítico y geoeconómico dentro de un esquema de formación de bloques regionales.
- ✓ Acceso a mano de obra abundante, eficiente, cercana y barata
- ✓ Creación de una zona de libre acceso para la inversión estadounidense.
- ✓ Ampliación de un mercado potencial de consumidores²⁸.
- ✓ Avanzar a escala regional en temas estancados en el marco de la OMC de su interés como compras de gobierno, inversiones, propiedad intelectual, etc.
- ✓ Reafirmación de su zona de influencia natural.
- ✓ Habilitación y fortalecimiento de una nueva concepción de seguridad hemisférica
- ✓ Adelantar su posicionamiento ante las negociaciones de la zona para acuerdos entre países latinoamericanos o con países y regiones extra zona, como el caso de la Unión Europea o China.

²⁸ En el año 2000, en el área de las Américas se intercambiaban diariamente más de mil millones y medio de dólares y del total de las exportaciones del hemisferio, más del 55 % permanecían dentro de la zona. Bárbara Kotschwa T, Op. Cit., pág. 27.

En pocas palabras lo que Estados Unidos busca a través del ALCA es extender y profundizar el neoliberalismo en la región, que por cierto él no práctica, reposicionarse en Latinoamérica y crear las condiciones más propicias para mejorar su competitividad en el comercio internacional, por supuesto vía sus ET. Mientras que los países latinoamericanos menos privilegiados en la negociación parecen esperar del ALCA, entre otras cosas las que se enlistan a continuación:

- ✓ Mejorar o lograr un acceso preferencial al mercado de Estados Unidos, principalmente en sectores claves para sus exportaciones como el agrícola y textil.
- ✓ Obtener reconocimiento y ventajas con respecto a sus asimetrías en niveles de desarrollo.
- ✓ Obtener transferencia de tecnología de punta proveniente en esencia de Estados Unidos.
- ✓ Lograr una mayor estabilidad y certidumbre en sus respectivas economías.
- ✓ No quedar marginados de los procesos de integración regional y ser víctimas de la desviación de comercio que se deriva de los mismos.
- ✓ Evitar lo menos posible ser víctimas de las medidas neoproteccionistas estadounidenses.
- ✓ Recibir mayor afluencia de inversión extranjera directa que sirva de financiamiento para su desarrollo.²⁹

En consideración al espectro anterior y tercer borrador del ALCA, es posible deducir que el principal motivo de los países latinoamericanos de participar en las negociaciones, obtener un mejor acceso al mercado estadounidense, principalmente en el sector agrícola, no será cumplido, ya que Estados Unidos no está dispuesto a liberalizar el rubro y retirar los enormes subsidios que le brinda, y en dichas condiciones la competitividad latinoamericana continuaría mermada. Esto también deja claro que Estados Unidos no pretende renunciar a sus barreras neoproteccionistas, defendiendo sus intereses nacionales, cuando considere que están amenazados, anulando la expectativa de los países de América Latina de dejar de ser víctimas de tales instrumentos.

²⁹ Arturo Oropeza García, "ALCA: una perspectiva regional", en Jorge Witker, *op. cit.*, págs. 144- 145

Por otra parte, los países latinoamericanos esperan obtener mayor afluencia de IED, que impulse su desarrollo nacional, pero como se revisará más adelante, el firmar un acuerdo que contemple la liberalización de la IE, no significa mayor recepción automática de inversiones, y mucho menos se puede asegurar que éstas contribuyan eficientemente al desarrollo del Estado receptor. Al contrario, un acuerdo en materia de inversiones como el delineado en el ALCA sólo beneficia a los inversionistas, que en su mayoría son las ET, donde predominan en la región las de origen estadounidense.

Finalmente, en concordancia con la anterior, otra dimensión del ALCA es la que versa en torno a su transfundo más allá del discurso, ya que mientras que en sus objetivos y principios se predica una cosa, en el contenido del acuerdo no existe el sustento para tales afirmaciones.

El principio general del ALCA es crear un área de libre comercio que fomente el crecimiento económico, reduzca la pobreza, promueva el desarrollo y la integración económica a través de la liberalización comercial de la región.

En la Declaración de San José en marzo de 1998 se acordaron doce principios y seis objetivos generales del ALCA, los cuales fueron ratificados en la Declaración de Miami en noviembre de 2003. Los principios son líneas rectoras que definen como se van a desarrollar las negociaciones y por tanto, tienen influencia determinante en los resultados de las mismas

- *Consenso*: las decisiones en el proceso de negociaciones del ALCA se tomarán por consenso, ello significa que cada país que participa tiene el mismo peso, es decir, que si un país no está de acuerdo con una decisión, el proceso no puede continuar con esa decisión.
- *Transparencia*. las negociaciones serán conducidas de una manera transparente para asegurar ventajas mutuas y mayores beneficios para todos los miembros del ALCA.
- *Concordancia con el sistema multilateral*. actualmente 33 de los 34 países que participan en el ALCA son miembros de la OMC, por lo que están sujetos a ciertos lineamientos en materia comercial, en particular con el artículo XXIV del GATT de 1994 y su entendimiento en la Ronda de Uruguay y el arto V del

GATS El ALCA debe cubrir todas las áreas del comercio, no excluir ningún sector. En general, existe una relación estrecha entre los proyectos de integración regional y el sistema multilateral de comercio, que trata de mantenerse en este punto, es decir, que se garantice una coherencia entre ambos sistemas, tanto en contenido como en las políticas comerciales que se adopten.

- *Mejoramiento reglamentario.* el ALCA deberá incorporar mejoras respecto de las reglas y disciplinas de la OMC, cuando ello sea posible y apropiado, tomando en cuenta las plenas implicaciones de los derechos y obligaciones de los países miembros de tal organización.
- *Compromiso Único (Single Undertaking):* las negociaciones se iniciarán simultáneamente en todas las áreas temáticas. El inicio, la conducción y el resultado de las negociaciones del ALCA se deberán tratar como partes de un compromiso único que incluya los derechos y obligaciones mutuamente acordados
- *Coexistencia con otros acuerdos:* considerando la realidad de las políticas comerciales de varios países, los ministros acordaron que el ALCA puede coexistir con acuerdos bilaterales y subregionales, siempre y cuando los derechos y obligaciones derivados de dichos acuerdos excedan los derechos y obligaciones del ALCA.
- *Negociación individual o grupal.* Esto es particularmente relevante en el caso de uniones aduaneras y tratados de libre comercio que tienen un cuerpo de obligaciones específicas que no se van a cubrir en el ALCA, ya que pueden negociar como más lo prefieran como un grupo único o por separado como países individuales.³⁰
- *Atención a economías más pequeñas:* se ha exhortado a los grupos de negociación y al GNC del ALCA a prestar atención a las necesidades, condiciones económicas (incluyendo costos de transacción y posibles desequilibrios externos), y oportunidades de las economías más pequeñas, con el objeto de asegurar su plena participación en el proyecto. En este punto, es importante que se cuente con suficiente asistencia técnica y se

³⁰ Hasta el momento las Uniones Aduanera, la Comunidad Andina de Naciones (CAN), el Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR) y la Comunidad del Caribe (CARICOM), han participado en las negociaciones del ALCA como grupo único, y cuatro naciones del Mercado Común Centroamericano, denominados el CA-4 han hecho lo mismo

tome en consideración los diferentes niveles de desarrollo.

- *Derechos y obligaciones comunes:* los derechos y obligaciones del ALCA deberán ser comunes a todos los países miembros. En las negociaciones de las distintas áreas temáticas se podrán incluir medidas tales como asistencia técnica en áreas específicas y períodos más largos o diferenciales para el cumplimiento de las obligaciones, sobre una base de caso por caso, con el fin de facilitar el ajuste económico y la plena participación de todos los países.
- *Conformidad de los derechos internos con la reglamentación ALCA:* todos los países deben asegurar que sus leyes, reglamentos, y procedimientos administrativos estén conformes con las obligaciones del acuerdo del ALCA.
- *Participación del Comité Tripartito:* dentro de las pláticas preliminares para el establecimiento del ALCA se decidió contar con la participación de los organismos internacionales de apoyo más representativos en el continente americano, a saber, el BID, que se encarga de la parte de financiamiento del proceso de negociación, la OEA que junto con la CEPAL se encarga del apoyo técnico, principalmente por medio de estudios económicos regionales.

Por otra parte, los objetivos surgidos de la misma Declaración antes señalada son:

1. Promover la prosperidad a través de la creciente integración económica y el libre comercio entre los países del hemisferio, como factores clave para elevar el nivel de vida, mejorar las condiciones de trabajo y fortalecer la comunidad de democracias de las Américas.
2. Establecer un área de libre comercio en la que serán progresivamente eliminadas las barreras al comercio de bienes y servicios y la inversión, concluyendo las negociaciones a más tardar en el año 2005 y entrado en vigor en el 2006.
3. Maximizar la apertura de los mercados mediante altos niveles de disciplina a través de un acuerdo balanceado y comprensivo.
4. Proporcionar oportunidades para facilitar la integración de las economías más pequeñas en el proceso del ALCA, con el fin de concretar sus oportunidades y elevar su nivel de desarrollo.
5. Procurar que las políticas ambientales y la liberalización comercial se apoyen mutuamente, tomando en cuenta los esfuerzos emprendidos en el seno de la OMC y otras organizaciones internacionales

6. Asegurar, de conformidad con las leyes y reglamentos nacionales, la observancia y promoción de los derechos laborales, respetando las normas fundamentales de trabajo internacionalmente aceptadas, reconociendo a la Organización Internacional de Trabajo (OIT) como la entidad competente en materia de legislación internacional laboral.

Antes de cerrar este apartado conviene hacer algunas reflexiones a la luz de los objetivos y principios planteados. En primera instancia, más allá de los mencionado y reiterado en el discurso sobre las economías más pequeñas, en particular la Declaración de Buenos Aires y la de Québec, que contienen compromisos para tomar en cuenta las diferencias de territorio y niveles de desarrollo de los países participantes y prestar especial atención a las necesidades de los países menos favorecidos, no se presentan mecanismos claros que puedan minimizar las diferencias económicas entre los países miembros, es decir, que no existe ningún instrumento equivalente al Trato Especial y Diferenciado (TED). Aunado al hecho de que prevalece gran ambigüedad al respecto de las “economías más pequeñas”, pues hasta ahora no existe una definición del término y por consiguiente tampoco una lista de los países que entrarían en dicha clasificación.

EL TED, como enfatiza Norman Girvan, para países pobres y pequeños debería ser parte integral y permanente del tratado del ALCA. En otras palabras, abandonar el principio de igual tratamiento para todos sobre la base de que es inadecuado, no puede haber un trato igual entre desiguales; y tomar el principio de tratamiento diferenciado y asimétrico.

Asimismo se creó el Programa de Cooperación Hemisférica como resultado de la Reunión Ministerial de Quito en 2002, que apunta en dirección correcta. Sin embargo, es insuficiente, ya que se enfoca prácticamente al desarrollo de las capacidades institucionales y comerciales; dejando fuera muchos aspectos de gran relevancia. Un programa que este destinado a solventar asimetrías tan grandes como las latinoamericanas, debe considerar aspectos como desarrollo científico y tecnológico, educación, desarrollo de infraestructura, etc. De entrar en vigor el ALCA en estas condiciones lo único que haría sería profundizar las asimetrías existentes.

Por otro lado, tampoco se prevén herramientas funcionales para garantizar los

derechos laborales y ambientales enunciados a lo largo del borrador del tratado y los objetivos al respecto dejan la impresión de que sólo van a quedar en el papel.

Igualmente se estipula la coexistencia del ALCA con otros acuerdos de integración regional preexistentes, pese a lo cual es innegable que las disposiciones del ALCA superan por mucho en complejidad y profundidad a las contenidas en los principales esquemas latinoamericanos, por ende prevalecerían las reglas más ambiciosas; propiciando una reestructuración de toda la integración regional en el continente.

También es necesario enfatizar que aunque muchos países latinoamericanos parecen esperar demasiado del ALCA, tales expectativas no están sustentadas sobre bases sólidas, ya que si firman un acuerdo en igualdad de condiciones con Estados Unidos, cuando sus economías son tan dispares, es inevitable que sufrirán los embates de la competencia internacional. Además, un tratado de libre comercio no se puede ver como el fin en sí mismo, sino como un medio para coadyuvar a alcanzar el objetivo primordial de cualquier país, el desarrollo nacional.

Finalmente se debe tomar en cuenta el TLCAN como precedente, siendo el modelo más similar al ALCA, en el que México no recibió los beneficios esperados, al contrario sus condiciones de pobreza, desempleo y migración aumentaron, ya que como bien menciono el Premio Nobel de Economía, Joseph Stiglitz, el TLCAN no iba a remediar las carencias internas de México, como la falta de inversión en educación, carencia de infraestructura y tecnología, encadenamientos productivos, etc. y sería un terrible error creer que el ALCA si lo hará.³¹

3.3. El ALCA en materia de inversiones.

El ALCA como un tratado de nueva generación, da cabida a temas que van más allá del comercio, como es el de compras gubernamentales, propiedad intelectual, facilitación del comercio, e inversiones, entre otros, es decir, los denominados temas de Singapur, que rebasan por mucho el contenido multilateral al respecto desarrollado hasta el momento en el seno de la OMC. El ALCA desde sus propios objetivos iniciales, ya revisados en el apartado anterior, enfatiza la búsqueda no sólo de un área de integración en la que se retiren las barreras al comercio de bienes y

³¹ Reuters, "Entrevista con Joseph Stiglitz", pág. 13

servicios, sino también a las inversiones, siendo así, un tratado de libre inversión.

El objetivo específico de este capítulo de acuerdo al Grupo de Negociación sobre Inversiones, es establecer un marco jurídico y transparente que promueva la inversión a través de la creación de un ambiente estable y previsible que proteja al inversionista, su inversión y los flujos relacionados, sin crear obstáculos a inversiones de fuera del hemisferio. Desde este punto, se percibe que todo el contenido del tratado está orientado a proteger al inversionista; pero jamás se mencionan los intereses del Estado anfitrión, que queda únicamente como la parte secundaria del acuerdo que debe encargarse de garantizar los derechos de los inversionistas extranjeros.

El apartado en materia de inversiones en el ALCA, que corresponde al capítulo XVII del 3er borrador del acuerdo, toma como inspiración al capítulo XI del TLCAN y lo propuesto en el fallido AMI, por lo que como constataremos, contiene parámetros neoliberales que retiran, todas las posibles barreras e impiden cualquier clase de control por parte del país receptor sobre la inversión extranjera de todo tipo, además de proporcionar las más altas garantías para la plena seguridad de sus inversionistas e inversiones.

La propuesta para el capítulo de inversiones es estratégica, si consideramos que los flujos de IE se han incrementado exponencialmente en los últimos veinte años, superando a los de mercancías, si bien en el período entre 2001- 2003 sufrieron una disminución, ahora están entrando en una nueva fase de recuperación; hecho que guarda una estrecha relación con la movilidad de las ET; las que para su expansión requieren espacios más propicios a sus intereses, donde las de origen estadounidense son las que priman en el hemisferio occidental como se revisará en el siguiente subcapítulo.³² En concordancia éste capítulo denota un cúmulo de disposiciones más complejas y profundas que las que se tienen a nivel multilateral, ni siquiera existe punto de comparación con la pretensión de extender a nivel hemisférico los lineamientos del TLCAN y así consolidar un espacio más amplio y adecuado para los capitales extranjeros, en particular las inversiones estadounidenses. Desde nuestra particular perspectiva al extender e implantar el

³² Jaime Estay y Germán Sánchez, *op. Cit.*, pág. 61

redimen de inversiones extranjeras creado por el TLCAN en todo el continente, se creará una zona hemisférica de libre inversión.

El capítulo sobre inversiones en el ALCA ha sido uno de los más debatidos por parte de los países miembros, junto con agricultura y derechos de propiedad intelectual; además de los más criticados y condenados por la sociedad civil, hecho evidente al observar el borrador del mismo, ya que gran parte se encuentra entre corchetes, a pesar de lo cual los cambios que podemos apreciar entre las tres diferentes versiones del mismo son casi nulos.

Es preciso hacer énfasis, en el objetivo del ALCA de atraer inversión extranjera, pues esta acción no pretende sólo limitarse a la procedente de los Estados miembros, sino a terceros, puesto que al trasladarse a las respectivas legislaciones nacionales, mediante la desregulación, simplificación administrativa, otorgamiento de garantías y supresión de requerimientos, pretende crear un "ambiente favorable" para la IE tanto de la región como la externa.

El capítulo XVII del 3er borrador del ALCA, tiene una estructura idéntica al capítulo sobre inversiones del TLCAN, puesto que sus puntos rectores son; la definición de inversión, el trato a la inversión los requisitos de desempeño, la transferencia, la expropiación y la solución de controversias. Aunque debe señalarse que a diferencia del TLCAN, el ALCA no cuenta con un apartado sobre apertura sectorial, sino simplemente con la posibilidad de reservas por parte de los países miembros con respecto a ciertos sectores o productos sensibles de forma temporal.³³

En principio en lo concerniente al concepto de inversión, muestra la incapacidad de llegar a consensos, puesto que en el 3er borrador existen nueve definiciones distintas de inversión, aunque todas coinciden en una gran amplitud, al igual que en el TLCAN, de lo que se puede considerar como inversión, con la intención de proteger a todas sus formas; existiendo únicamente discrepancia con respecto a las inversiones especulativas; así la cuarta definición expresa: "la presente definición no

³³ En el TLCAN el apartado sobre apertura sectorial hace referencia a sectores diferenciados para cada uno de los tres países miembros en lo que aún se conserva cierto grado de reserva. En el caso de México tales sectores protegidos se dividen en cuatro rubros; las áreas estratégicas, las actividades reservadas a los mexicanos, los sectores en los que sólo la inversión extranjera puede participar en un porcentaje determinado sin la opción de ser ampliado y las áreas en las que de igual forma la inversión foránea sólo puede participar con un porcentaje determinado, pero con la opción de ser ampliado si así lo aprueba la Comisión Nacional de Inversión Extranjera (CNIE). TLCAN, capítulo XI, Art. 1110 Y anexo III.

comprende los activos que no se vinculen directamente con una actividad productiva”, mientras otra estipula que “inversión no significa los flujos meramente financieros, tales como aquellos destinados sólo para ganar acceso al mercado financiero de otra parte”. Sin embargo, al mismo tiempo va un paso adelante de lo determinado por el capítulo XI del TLCAN y sigue los parámetros del AMI, al considerar también a la propiedad intelectual como una forma de inversión.³⁴

Esta concepción de inversión tan amplia es respaldada por siete de las nueve definiciones, una de las cuales hasta incluye “futuros, opciones y derivados”, implica que no se podrá restringir ningún tipo de inversión, así sea de cartera, y ésta gozará de los mismos beneficios y protecciones que la inversión productiva o directa; de este modo, abre la puerta al arbitraje sin medida.

En cuanto al concepto de inversionista, éste se entiende como toda persona natural que es nacional de un país miembro, de conformidad con sus leyes internas, además de toda persona jurídica constituida de conformidad con las leyes y reglamentos de una parte y con sede en su territorio.

En el Art. 2 referente al ámbito de aplicación del tratado, se reviste de cierta retroactividad al mismo, al estipular que éste capítulo no sólo será aplicado a las inversiones por parte de los países miembros que se creen después de la entrada en vigor del mismo, sino a las ya existentes. Literalmente se afirma en el punto 2.2, de la siguiente forma:

“El presente Capítulo se aplicará a las inversiones hechas, efectuadas, existentes, adquiridas, y admitidas antes o después de la entrada en vigencia del Acuerdo por inversionistas de una Parte en el territorio de otra Parte de conformidad con las normas, leyes y reglamentos nacionales de la Parte receptora de la inversión”.

La cita anterior es muestra de la flexibilidad y extensión del capítulo, puesto que así se asegura que la nueva regulación para la inversión extranjera que se genere del ALCA abarque a todas las inversiones en la zona.

En el rubro de trato a la inversión, se determinan como -principios rectores, el trato nacional, el trato de nación más favorecida, el trato justo y equitativo, y el nivel mínimo de trato. En este sentido, conjunta los principios más novedosos y

³⁴ 3er Borrador del ALCA, capítulo XVII, Art. 1.

comprensivos en la materia que tiene como consecuencia igualar el trato entre nacionales e inversionistas extranjeros.³⁵

Existen en el marco del ALCA excepciones a las cláusulas de trato nacional y de nación más favorecida, con la finalidad de proteger sectores clave para las economías de los miembros por un período temporal, pero sólo son aceptables para las Economías más Pequeñas. Los demás miembros del acuerdo pueden optar por la posibilidad de hacer reservas en sectores o industrias sensibles que se consideren prioritarias para el desarrollo nacional, sin embargo, éstas deberán hacerse desde antes que el tratado entre en vigor, de lo contrario no serán aceptadas, además de que su vigencia máxima será de tres años, periodo que puede ser ampliado de forma ilimitada para las economías más pequeñas.³⁶

Un punto relacionado con el trato a la inversión y en particular al principio de nación más favorecida, es el tocado en el Art. 15 que reza que tal principio no se aplicará a los derechos derivados de un acuerdo de integración económica, es decir, Tratado de Libre Comercio, Unión Aduanera, Mercado Común o Unión Económica y Monetaria.

Con relación a los requisitos de desempeño, punto central de este apartado, se restringen de forma general, en otras palabras, se prohíbe cualquier medida por parte del Estado receptor que imponga una condición o requerimiento a una inversión o inversionista. Se especifica en el Art. 10 que no se podrá exigir ninguno de los siguientes lineamientos:

- ~ Exportar un cierto nivel porcentaje de bienes o servicios.
- ~ Incluir un determinado grado o porcentaje de contenido nacional.
- ~ Adquirir, utilizar u otorgar preferencias a los bienes producidos o a servicios prestados en su territorio o adquirir bienes o contratar servicios de personas de su territorio.
- ... Restringir las ventas en su territorio de los bienes o servicios que tal inversionista produzca o preste
- ~ Mantener un determinado nivel relacionado de exportaciones e importaciones

³⁵ *Ididem*, arts. 4-9.

³⁶ *Loc. Cit.*

- ~ Transferencia de tecnología o *know how*
- ~ Imponer una cierta nacionalidad para los altos ejecutivos o personal clave.

La lista anterior se deja abierta, ya que si un inversionista considera que la imposición de cualquier otro requisito no contemplado está afectando su flujo comercial o constituye una barrera significativa a la inversión, el asunto será sometido al Comité de Inversión, el cuál determinará la validez del argumento, y de ser afirmativo pedirá la suspensión inmediata de la práctica del Estado que este perjudicando al inversionista. Las economías más pequeñas pueden imponer ciertos requisitos de desempeño siempre que no sobrepasen lo estipulado por la OMC en su TRIMS. Mientras que los otros miembros sólo los podrán aplicar temporalmente por razones de fuerza, mayor referentes a salud, seguridad y medio ambiente.³⁷

Se supone que este apartado de supresión de los requisitos de desempeño obedece al respeto de la autonomía de los empresarios para dirigir sus negocios, evitando una intervención que pueda repercutir negativamente en el desarrollo de su inversión, al cercarlos o maniatarlos de alguna forma. Pero al mismo tiempo implica, que los intereses particulares de las empresas son los que prevalecerán, por lo que nada garantiza se inclinen hacia el interés nacional de los Estados que las albergan, que es lo que se anhela y hace tan deseables a las inversiones.

En cuanto a la transferencia, se estipula que no puede impedirse la libre remisión de divisas, dividendos, comisiones, regalías y amortización de capital. Esto significa la repatriación libre de ganancias sin controles cambiarios.³⁸ Hecho aparejado a la idea de brindar el espacio de acción a las empresas, pero que también deja abierta la oportunidad para la especulación con los precios de las inversiones. Donde la excepción que instrumenta el ALCA para regresar el equilibrio a la balanza de pagos en caso de una emergencia en la misma, que debe ser de forma temporal, no es suficiente para mantener un control. Más aún si se considera que se exige para hacerla efectiva, que el país demuestre que el problema de balanza de pagos está siendo manejado en concordancia con los métodos internacionalmente aceptados, remitiéndonos inmediatamente a los parámetros del FMI.

³⁷ *Ib ídem*, Art. 10.

³⁸ *Ib ídem*, Art. 12.

El Art. 13 sobre expropiación e indemnización, prohíbe la expropiación, nacionalización o cualquier medida que tenga un resultado equivalente, a excepción de ser por razones de orden público o seguridad nacional, para lo que deberá haberse pagado una indemnización previa, en moneda convertible, de acuerdo con el valor del mercado y de ser demorada con la inclusión de los intereses por las posibles pérdidas del inversionista. Las economías más pequeñas pueden tardar más tiempo en indemnizar y sin pagar intereses, más deben atenerse a los mismos lineamientos de este artículo.

La imposibilidad de aplicar una “medida equivalente” sin especificar que se puede entender como tal, deja un enorme hueco que los inversionistas pueden aprovechar para demandar al Estado anfitrión como asevera Jaime Estay “[este apartado] limita al máximo la capacidad de expropiar, nacionalizar o adoptar una medida equivalente-, lo que puede entenderse como cualquier medida gubernamental que afecte la ganancia presente o futura del capital extranjero”.³⁹ Restricción que como remarca Ernest Hillebrand puede significar una inmunización de las ET a los controles y políticas estatales.⁴⁰

Un aspecto estrechamente relacionado con el anterior, es la obligación por parte de los Estados anfitriones de la inversión de pagar una compensación de acuerdo a los mismos parámetros de las indemnizaciones, en caso de que una inversión sea afectada por el entallamiento de una guerra, conflictos armados, conmoción interna o eventos similares. Se debe señalar que al contemplar “eventos similares” sin precisarlos, se abre la puerta a posibilidades infinitas de reclamaciones por indemnización.

Pasando a la solución de controversias dentro del apartado en materia de inversiones del ALCA, al que se le asigna el sub-capítulo C-2; éste sigue la fórmula innovadora y tan criticada del TLCAN, ya que no sólo incluye un apartado clásico sobre resolución de controversias entre Estados partes, sino también uno sobre solución de controversias entre un Estado parte y un inversionista, que otorga al inversionista la posibilidad de elegir entre los tribunales nacionales o el arbitraje

³⁹ Jaime Estay, “ALCA, el paraíso de los inversionistas”, [http://www.ezln.org/revistachiapas/No 14/ch14estay.html](http://www.ezln.org/revistachiapas/No%2014/ch14estay.html)

⁴⁰ Ernest Hillebrand, “Más allá del comercio: los problemas de fondo del ALCA”, <http://www.ilsa.org.co/biblioteca/alcaanal1.doc>

internacional, donde un método excluye al otro de manera definitiva. En otros términos el inversionista no tiene la obligación de agotar las instancias de justicia nacionales y puede optar por un arbitraje directo contra el Estado, donde este perderá su status especial y se convertirá en la otra parte de la contienda, con los mismos derechos y obligaciones.⁴¹ Así, la base para la invocación del sistema arbitral puede ser toda medida a cualquier nivel del Estado (nacional, regional o municipal) que viole alguna de las cláusulas del tratado y afecte las ganancias o expectativas de ganancia de una inversión.

Cabe mencionarse que los procedimientos arbitrales se realizarán de acuerdo a las normas del CIADI y la CNUDMI.

Tal circunstancia tiene grandes implicaciones políticas y económicas, pues coloca al Estado al mismo nivel que un inversionista y son ignoradas sus instancias nacionales. Aunado a la gran amplitud que tiene el capítulo en sus diferentes apartados hace sencillo para el inversionista demandar al Estado bajo el pretexto de que alguna ley o medida esta afectando sus inversiones, como señala Jaime Estay, coartan la soberanía del Estado receptor.⁴²

Otros aspectos a destacar dentro del capítulo de inversiones en el ALCA, son los Arts. 18 y 19 en donde se enfatiza el compromiso de no flexibilizar o hacer menos estrictas las legislaciones nacionales en materia laboral y de medio ambiente con el afán de atraer mayores cantidades de inversión extranjera. Por otro lado en el Art. 19 sobre excepciones generales es interesante subrayar que, se estipulan que todo el capítulo puede ser excepción con la finalidad de proteger la paz y seguridad internacional; a nuestra consideración esta excepción responde a la lucha contra el terrorismo que caracteriza a la política exterior de los Estados Unidos y parece ser muy difícil de invocar por otros actores con menos peso y capacidad de negociación en el marco del ALCA. Una vez más la imprecisión salta a la vista, puesto que no se ofrece mayor aclaración sobre cuales eventos se considera que podrían poner en riesgo “la paz y seguridad internacionales” o que dimensiones geográficas debe alcanzar el problema para que amerite la

⁴¹ Este sobrepasa los mecanismos de solución de controversias tradicionales como el de la OMC en donde sólo se contempla a los Estados como legítimos, y por lo tanto un inversionista debe estar representado por su gobierno.

⁴² Jaime Estay, "ALCA: el paraíso de los inversionistas", <http://www.ezln.org/revistachiapas/NoI4/ch14estay.html>!

suspensión del tratado; porque seguramente unos ataques similares a los del 11/09 seguramente entrarían en la gama, pero estos impactaron al interior de Estados Unidos y obtuvieron su carácter internacional gracias a la guerra que desataron contra el “flagelo del terrorismo” que incluyó como aliados a los países latinoamericanos, sin que haya representado jamás una amenaza directa; entonces esto muestra como cualquier evento se puede prestar a la manipulación estadounidense.

En conclusión este capítulo vela por los intereses de los grandes capitales internacionales, constituyendo un marco hemisférico idóneo para que puedan competir en términos de igualdad y con plena libertad en cualquier país y sector del hemisferio, totalmente protegidos de cualquier medida que se interponga al desarrollo de su inversión. Mientras se vulnera al extremo al Estado receptor para imponer cualquier clase de medida o requisito a las IE, ya que de lo contrario se expone a ser llevados a un procedimiento arbitral donde se desvanece su jerarquía estatal.

3.4. Una perspectiva de la IE en América Latina. Costos y beneficios.

Después de revisar la propuesta del ALCA para la inversión extranjera, en el presente subcapítulo con base en datos duros sobre los flujos de inversión en América Latina se pretende evidenciar que tanto es sostenible la relación inversión-desarrollo, para así determinar que tan favorable resultaría el firmar un acuerdo como el ALCA en términos de recepción y, esencialmente, aprovechamiento de dichas inversiones. Sin demeritar que uno de los objetivos fundamentales para negociar el ALCA por parte de los países latinoamericanos es obtener las inversiones extranjeras para su desarrollo. En pocas palabras se podrá probar una de las hipótesis de apoyo planteadas en la introducción, sobre el impacto de los flujos de capital en las economías latinoamericanas.

En principio ubicaremos a la región de América Latina y el Caribe dentro de los flujos de IED mundiales, para lo que es necesario estar consientes de la dinámica y contexto de los mismos. Desde el 2004 se ha visto una recuperación de los flujos de

IED, que para ese año se estiman en 9 billones de dólares⁴³, con mayor afluencia tanto hacia los países desarrollados, como hacia los en vías de desarrollo, siendo estos segundos los más beneficiados en términos de incremento de los flujos; fenómeno estrechamente relacionado con la acelerada recuperación en el crecimiento de la economía mundial, donde Estados Unidos, China y en menor medida India han sido los principales motores.⁴⁴

En este contexto, aunque los países en desarrollo hayan incrementado su papel como receptores y en menor proporción emisores de IED, la brecha con los países desarrollados, que son entre los que más fluye este tipo de capitales, aún es muy representativa.⁴⁵ Entonces podemos visualizar que los países en desarrollo, que son mayoría, son beneficiarios de una proporción reducida de toda la IED y dentro del espectro que representan, algunas regiones reciben mayores cantidades que otras. En los últimos años, mientras que el Sudeste Asiático ha sido la región en desarrollo más destacada en la recepción de flujos de IED, África sigue siendo la más marginada; mientras que América Latina, a pesar de ser una de las regiones del mundo más abiertas a la IE, solamente atrae alrededor de un 9% del total de las IED.⁴⁶

Los flujos de IED experimentaron una recuperación en 2004, por primera vez desde 1999, con un aumento del 44% y un una afluencia de IED de más de 56,400 millones de dólares, que representó el 3% del PIB regional.⁴⁷ Sin embargo, dicho aumentó es meramente coyuntural, dado que responde al dinamismo de la

⁴³ UNCTAD, “World Investment Report 2005”, Pág. 19

⁴⁴ En 2002- 2003 la IED había disminuido considerablemente en comparación al período de auge (1996-2001).

⁴⁵ Los países en desarrollo experimentaron una recuperación en las entradas de IED a partir de 2004, con un total de 648 mil millones de dólares, representando el 36% del total, el mayor nivel desde 1997. Aunque la IED sigue concentrada en pocos receptores, en 2004, China, Hong-Kong, Brasil, México y Singapur acapararon aproximadamente en 66 % de los flujos. UNCTAD, “World Investment Report 205”, pág. 2 y 19

⁴⁶ Las corrientes de IED a la región en relación con las corrientes mundiales también muestran un proceso de recuperación, y correspondieron al 9,3% en el 2004. Si se considera un horizonte temporal más amplio, la importancia actual de América Latina y el Caribe en estos términos dista de la que tuvo en el período 1977-1983, cuando la región recibía en promedio un 12% de las corrientes mundiales de IED, o entre 1994 y 1998, en el que esta proporción era del 11,2%. Desde entonces, el retroceso de la IED y el mayor protagonismo de otras regiones y países en desarrollo han mermado su participación. En el 2004 esta alcanzó a un 22%, uno de los valores más bajos desde 1970. CEPAL, “La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2004”, pág. 36

⁴⁷ La IED creció en América Latina de un promedio anual de 18,300 millones de dólares entre 1990- 1995 a alrededor de 70,600 millones de dólares en el período 1996-2000, después de lo cual sufrió una drástica reducción que se prolongó hasta 2004, año en que se superaron los 56 000 millones de dólares. CEPAL, “La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2004”, pág. 13.

economía mundial y no a un mejoramiento de las condiciones internas de los Estados latinoamericanos, entonces en cualquier momento la tendencia puede cambiar; además que como reconoce la CEPAL, el recibir mayor cantidad de IED no es igual a beneficios para el desarrollo:

“Esta evolución es muy importante para la región, dado que puede ser el comienzo de un nuevo periodo de auge sostenido de las inversiones, pero no significa que los países de la región hayan resuelto sus problemas relacionados con los escasos beneficios que les reporta la operación de empresas transnacionales en su territorio. Además, en términos generales las inversiones extranjeras son cualitativamente insuficientes-”⁴⁸

Un simple tratado que flexibilice las disposiciones en materia de IE y otorgue más seguridad a las mismas no garantiza la llegada e incremento de los flujos de IE hacia los países que lo signen, es decir, que no es automática la relación entre la firma de un tratado en materia de IE y el incremento en la recepción de la misma. Aparte de un ambiente jurídico favorable los inversionistas buscan otros aspectos para que un país les sea atractivo, tales como infraestructura, estabilidad económica y política, tamaño de mercado, seguridad pública, mano de obra con un determinado grado de calificación, posición geográfica, entre otros. No hay que olvidar que las ET, como principales inversionistas, se mueven de acuerdo a sus intereses, como son, mejorar su competitividad a través de la expansión a nuevos mercados, reducir costos y acceder a recursos naturales, así como a ventajas estratégicas en el exterior.

Aunado a que un tratado puede proveer un marco previsible, transparente y estable para la IE, pero no garantiza su arribo, muchas veces sus disposiciones constriñen el margen de acción de los países receptores; por ejemplo al imponérseles un mecanismo de solución de controversias que permite a los inversionistas demandar directamente al Estado en igualdad de condiciones; opción que ha aumentado su utilización de forma exponencial⁴⁹; con costos financieros considerables para los

⁴⁸ CEPAL, “La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2004”, pág. 11.

⁴⁹ Una de las manifestaciones más graves del desencanto empresarial de las transnacionales respecto de la región es la creciente frecuencia de las controversias relacionadas con inversiones internacionales. En el mundo en general, las controversias de este tipo (relacionadas con tratados de inversión bilaterales, regionales como el TLCAN o plurilaterales como la Carta Europea de la Energía) aumentaron de cinco a 171 entre 1994 y el 2004 y más de la mitad de estas se plantearon en los últimos tres años. En el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), el principal foro para estos conflictos, el número pasó de 3 a 106. Cincuenta gobiernos han sido parte en arbitrajes relacionados con tratados de inversión, pero los más asiduos están en el continente americano: Argentina (37 casos), México (14) y los Estados Unidos (10). Aunque puede

países anfitriones y una creciente limitación de su libertad de acción de las actividades nacionales en materia de políticas. Es decir, que la firma de un tratado en materia de IE puede tener costos muy altos a cambio de beneficios inciertos.

La IED es la principal fuente de recursos externos de las economías de la región, ya que las inversiones en las bolsas locales, la colocación de bonos y otros instrumentos, siguen teniendo una participación muy pequeña, pero la IED en la región siempre se ha caracterizado por ser variable y heterogénea, mientras que Brasil y México siguen siendo los principales receptores de IED en la zona, hay otros países como Paraguay que captan cantidades mínimas de este activo. La distancia entre las sumas que reciben México y Brasil y los países que se encuentran en los siguientes lugares en grado de atracción, como Chile, es inmensa.⁵⁰ Por el lado del origen de las inversiones en América Latina, aunque los países de la Unión Europea, especialmente España han aumentado sus inversiones en la región, el inversionista por excelencia continúa siendo Estados Unidos. Empero cabe hacerse mención que China en los últimos años se ha convertido en un inversionista trascendente para Latinoamérica y representa una buena oportunidad para diversificar inversiones, siempre y cuando se orienten sus capitales a sectores claves, que rebasen la mera explotación de recursos naturales.⁵¹

Por otra parte, no todos los flujos de IED tienen la misma calidad, es decir, que hay sectores en los que es más conveniente su afluencia que en otros. Existen sectores específicos que por sus características propias ofrecen mayores perspectivas de aporte al desarrollo nacional si son objeto de IE; como pueden ser los servicios y los denominados nuevos servicios, dentro de los que figuran la tecnología avanzada y los centros de desarrollo científico y tecnológico.⁵² En el caso de América Latina la

aducirse que Argentina es un caso especial, el hecho es que las transnacionales están cada vez más decididas a hacer uso de los mecanismos de solución de controversias entre los inversionistas y el Estado, lo que facilita el arbitraje internacional. CEPAL, "La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2004", pág. 19

⁵⁰ Brasil, México, Argentina y Chile captaron dos tercios de toda la IED en América Latina en 2004. Mientras que en países como en Ecuador y Bolivia, los flujos de IED no aumentaron por la lucha por los hidrocarburos. Ver el Cuadro 1 UNCTAD, "World Investment Report 2005", pág. 23

⁵¹ La IED sur-sur se ha incrementado del 17% en 1995 al 30% en el 2004, aunque la IED entre países latinoamericanos es muy baja y los países desarrollados continúan aportando alrededor del 90% de las salidas totales de IED. Ver Cuadro 3. CEPAL, "La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2004", pág. 37

⁵² Generalmente la IE en el sector servicios busca condiciones adecuadas de infraestructura, elevada capacitación y nivel educativo en la mano de obra, entre otras cosas, pero puede llevar importantes beneficios al país receptor, como es el caso de India que se ha beneficiado de la afluencia de IE en el sector servicios, principalmente en el

IE se sigue concentrando en materias primas y manufacturas, pero aún esta muy limitada su capacidad para atraer inversiones a otros sectores clave, como los antes mencionados.⁵³ Para cumplir ese objetivo, es necesario adoptar una estrategia integral ante la IE, diseñada acorde a los intereses nacionales, que evalúe los costos y beneficios de la recepción de un cierto tipo de IE y panifique la forma en que se van a concretar dichos beneficios.

“La IED no reporta beneficios automáticamente y que estos varían de acuerdo con las estrategias aplicadas por las empresas transnacionales (búsqueda de recursos naturales, de mercados locales, de eficiencia para la conquista de terceros mercados y de activos tecnológicos). Se sugería que los países receptores de la región determinaran claramente qué esperaban de la IED y qué papel debían desempeñar en el marco de sus estrategias nacionales de desarrollo productivo, a fin de dar prioridad a las estrategias empresariales que se consideraran más relevantes en este contexto. Esto equivale a decir que la inversión extranjera directa es importante y que tiene consecuencias. En América Latina y el Caribe aún no existen instituciones eficientes que se encarguen de la evaluación sistemática de la política sobre la materia, a fin de modificarla y, de ese modo, conseguir los efectos positivos deseados, lo que sí ocurre en Europa y Asia”⁵⁴

Hay que desmitificar a la IE y tener presente que implica tanto costos como beneficios y en algunas ocasiones los primeros pueden casi anular a los segundos, dependiendo de las circunstancias. Desde otro punto de vista, el denominado círculo virtuoso de la IE no siempre es aplicable.

El afán no es el de encasillar a la IE como negativa, sino el mostrar tanto sus aportes tan elogiados como la contraparte muchas veces ignorada. En primera instancia hay que separar la inversión externa productiva de la que no lo es, con lo que nos referimos a la especulativa, la cual carece de control, es evidente que no tenga ningún compromiso con el Estado anfitrión y salga cuando así considere conveniente, además de no tener ninguna relación directa con la producción, y es

de las telecomunicaciones y software, ya que las exportaciones del sector crecieron de 8.5 mil millones de dls en la década pasada a 12 mil millones en el periodo 2003-4. UNCTAD, “World Investment Report 2004”, pág 26

⁵³ La poca afluencia de IE en el sector de nuevos servicios responde esencialmente a que no existen las condiciones necesarias para su desarrollo; hecho estrechamente relacionado con la poca inversión que en la región se hace en materia de ciencia y tecnología. Por ejemplo en cuanto a los centros de investigación y desarrollo, la región latinoamericana ocupa el último lugar en términos de porcentaje de inversiones en investigación y desarrollo hechas por empresas en los últimos tres años y que prevén hacer en los tres siguientes. CEPAL, “La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2004”, pág. 20

⁵⁴ CEPAL, “La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2004”, pág. 13

muy riesgoso tomarla como apoyo para el sustento macroeconómico; por lo que sí la ponemos sobre una balanza es casi netamente negativa.

Ahora concentrándonos únicamente en la IED, revisaremos cada uno de los argumentos a su favor. Uno de los testimonios positivos señala que la IE ayuda a reducir el déficit en la balanza de pagos por medio del aporte de divisas; esto es, que al sacar la cuenta corriente, que es la diferencia entre las importaciones y exportaciones, el diferencial puede ser negativo o deficitario cuando las primeras son más que las segundas, diferencia que puede cubrirse con divisas provenientes de IE, es decir, como complemento del ahorro interno.⁵⁵ Sin embargo, esto nos remite al párrafo anterior, puesto que en varias ocasiones se recurre a los capitales golondrinos, por lo que el equilibrio es muy endeble y puede romperse en cualquier momento como se constato en las diferentes crisis financieras internacionales que se vivieron en los 90s. Sin mencionar que la entrada de divisas extranjeras es un complemento del ahorro interno, no un sustituto del mismo.

Una de las principales razones por la que los países en desarrollo promueven la entrada de IE es para conectarse con la tecnología global y vincularse con la innovación; así pueden mejorar sus capacidades tecnológicas y elevar su competitividad en los mercados internacionales⁵⁶. La transferencia de tecnología puede aportar tanto tecnología dura (plantas, equipos y procesos industriales) y suave (conocimiento, información, experiencia, capacitación en organización, marketing, y administración), en suma, los elementos para elevar la productividad tanto en volumen como en calidad.⁵⁷ Pero la forma en que se materialice dependerá de la intensidad de la competencia, el nivel educativo y capacitación de la mano de obra en el país receptor, el entrenamiento y políticas de la ET, la estructura y movilidad del mercado laboral y los vínculos de la ET con los distribuidores, proveedores y compradores locales.⁵⁸ Es por esto, que la transferencia de tecnología, en ocasiones no trasciende, se mantiene como parte de la estrategia de la ET que ostenta la alta tecnología y no forma parte de las

⁵⁵ La Balanza de Pagos es un registro sistemático de todas las transacciones realizadas entre residentes de un país, es decir, las economías domésticas, las empresas y el Estado.

⁵⁶ UNCTAD, "World Investment Report 2005", pág 99

⁵⁷ BID y RELA, "Inversión Extranjera Directa en América Latina; la perspectiva de los principales inversores",. Pág. 33.

⁵⁸ UNCTAD, "World Investment Report 2004", pág. 23

PyMEs nacionales incipientes. Aunado a que puede crearse de forma inconsciente una dependencia del exterior e inhibir el desarrollo nacional de nuevas tecnologías.

Asimismo es indispensable tener presente que si bien la transferencia de tecnología puede aportar importantes conocimientos a una economía, sola no es suficiente. Para usar las nuevas tecnologías eficientemente se necesita la capacidad propicia de absorción, basada en un esfuerzo continuo de impulso al cambio científico-tecnológico, realizado por las diferentes instancias involucradas tanto estatales como privadas.

Ligado al punto anterior, se argumenta que la IE aumenta la productividad y la capacidad exportadora del Estado receptor; sustentado en que la IE al tener los recursos y la tecnología necesaria, puede incursionar en nuevas ramas de la economía, es decir, que se encontrarán vacías a causa de la incapacidad de los inversionistas nacionales y de ahí formar nuevos encadenamientos productivos. Al mismo tiempo puede unirse con empresas locales, otorgándoles a éstas últimas la oportunidad de aprovechar sus vínculos internacionales e insertarse más adecuadamente en el mercado.⁵⁹ Pero esto en sí mismo lleva su contra argumento, muchas veces conduce a la constitución de monopolios u oligopolios; otras, desplaza a las empresas locales con condiciones muy inferiores de competencia; mientras que en algunos casos más, sólo son empresas ensambladoras que obtienen todos sus insumos de la matriz en el exterior y se importa lo mismo o más de lo que se exporta.⁶⁰ En el caso de América Latina, donde la IE se ha concentrado en el sector primario, para extraerlos y exportarlos, sin ningún valor agregado, para procesarlos en las matrices, explotando la mano de obra barata, sin crear encadenamientos productivos, como se vivió en Bolivia después de la privatización del gas y el petróleo.⁶¹

De igual forma se estima que la IE al modernizar y expandir la capacidad productora, puede exigir el mejoramiento y creación de infraestructura, necesaria

⁵⁹BID y RELA, *Op. Cit.*, , Pág. 35- 37.

⁶⁰ Después de un período en que las ET se convirtieron en las principales exportadoras de la región, luego de la adquisición de empresas privadas naciones a comienzos de los 90s, las exportaciones de las principales exportadoras se redujo de un 48% en el 2000 a un 33% en el 2003. CEPAL, “La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2004”, pág. 17

⁶¹ James Petras, “Seis mitos sobre la inversión extranjera”, <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=17492>

para cubrir la demanda interna y externa, como puertos y carreteras.⁶² Pero es necesario reconocer que la adecuada infraestructura en toda la extensión de la palabra, es un requisito indispensable para el desarrollo de cualquier país, y no necesita que venga una empresa externa a exigirselo.

Aunado a lo anterior, consideran algunos autores, que la incursión de ET crea enlaces productivos, fuentes de empleo y competencia sana, que obliga a las empresas nacionales que anteriormente eran conformistas a modernizarse.⁶³ Pero desde el otro lado, también al contar con condiciones que difícilmente tendrán la mayoría de las empresas de un Estado en desarrollo, la competencia no es sana sino desigual, lo que hace que cierren y creen desempleo; mientras que como ya se menciono, muchas ET como parte de su economía de escala, traen sus insumos del exterior y no favorecen a los proveedores nacionales.

Se asevera también que la IE crea nuevas empresas, ganancias o expansión de los mercados. Situación que no surte mucho efecto cuando es destinada a comprar empresas publicas o privadas nacionales y adquiriendo los mercados existentes. En el caso de América Latina desde finales de los 80s la IE fue dirigida en gran medida a la compra de empresas recientemente privatizadas y aunque en algunos caso elevaron la competitividad de la empresa y expandieron sus mercados, en otros como el del agua, la electricidad y el transporte al elevar los costos lo limitaron a un público con determinado nivel de ingresos.⁶⁴

Las ET constituyen una fuente adicional para la recepción de impuestos, es otra de las afirmaciones, hecho que en forma general eleva el ingreso fiscal y fortalece la moneda para financiar las importaciones. No obstante, hay que reconocer que las ET son beneficiarias de muchas extensiones de impuestos y eluden otros a través de subterfugios y aprovechando las imperfecciones de los aparatos de captación fiscal. Por ejemplo en 2005 el gobierno venezolano anunció la evasión de impuestos por valor de mil millones de dólares y fraude practicados por grandes petroleras extranjeras que operan en el país, dando como resultado el procesamiento y

⁶² UNCTAD, "World Investment Report 2005", pág. 73

⁶³ Carlos, Arellano García, *op. cit.* Pág. 597.

⁶⁴ James Petras, "Seis mitos sobre la inversión extranjera", <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=17492>

condena de dos magnates, Platon Lebedev y Mijail Khodorkovsky por la evasión de 29 mil millones de dólares en impuestos.⁶⁵

Todo lo anterior explica el porque ni siquiera los países como México o las regiones como la Cuenca del Caribe o el MERCOSUR que han recibido en los últimos años de forma relativamente constante cantidades considerables de IED; han percibido beneficios más allá de los macroeconómicos que en realidad impacten positivamente en su desarrollo interno. Tal como reconoce la CEPAL:

“En México y la Cuenca del Caribe ha habido una tendencia a recibir IED que busca eficiencia...Estas corrientes han mejorado la competitividad internacional de la subregión, medida como la participación en las importaciones mundiales, pero aún no han producido los efectos previstos en términos de integración nacional, sobre todo desde la perspectiva de la transferencia y la asimilación de tecnología, los encadenamientos productivos, la capacitación de recursos humanos y el desarrollo empresarial local. En América del Sur, la mayor parte de la IED ha estado orientada a la búsqueda de mercados procedente de empresas transnacionales europeas, en el sector de servicios. En esta subregión también se observa un gran volumen de inversión extranjera directa asociada a los recursos naturales. Aunque estas corrientes han incrementado la competitividad sistémica de las economías al mejorar su infraestructura y sus servicios de apoyo a la actividad exportadora, su competitividad internacional sigue siendo baja, y han surgido numerosos problemas relacionados con los marcos regulatorios y la competencia.”

Muchas veces los beneficios que la IE aporta al desarrollo nacional están supeditados a las estrategias de las ET, como sus principales vehículos, es decir, que dependen de lo que intentan obtener de su instalación en un determinado país, esto es, búsqueda de recursos naturales, de mercado local, de eficiencia para la exportación o de activos tecnológicos, entre otros.⁶⁶ En el caso de América Latina, la búsqueda de recursos naturales y de mercado para las manufacturas han sido las estrategias que han prevalecido tradicionalmente. Por su parte, las de instalación en el mercado de servicios y de eficiencia para exportaciones son más recientes y surgen junto con el desarrollo de las reformas estructurales en la región durante los años noventa. Finalmente la estrategia de búsqueda de activos tecnológicos es la menos desarrollada en la región, pero tiene importancia a escala global.⁶⁷

⁶⁵ *Loc. Cit.*

⁶⁶ Ver Cuadro 2.

⁶⁷ CEPAL, “La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2004”, pág. 59

Las ET buscan ganancias no ayudar y si la IED se centra en sectores de explotación de materias primas, como los extractivos (petróleo, gas y minería) que tienen pocas expectativas de apoyo al desarrollo, éstas se nulifican sin una regulación efectiva que las conduzca y puedan tener sólo un impacto devastador ambiental y social. Ejemplo es el caso de Perú que flexibilizó su regulación en la materia, especialmente sus estándares de protección ambiental para atraer más inversiones, pero las transnacionales concentradas en el rubro minero, transfieren sus ganancias afuera del Perú, pagan pocos impuestos y representan un elevado costo medioambiental.

68

En América Latina, salvo algunas excepciones, no se ha diseñado y aplicado una estrategia hacia la IE acorde con su nivel de desarrollo que considere más que la atracción de los flujos, la incorporación y vinculación con los objetivos de desarrollo nacional; así lo reconoce la CEPAL:

“En la región se ha tendido a priorizar la cantidad de IED y sus efectos macroeconómicos, por lo que la estrategia de atracción se basa en políticas horizontales (liberalización, desregulación, privatizaciones y establecimiento de garantías para la IED). Asimismo, se ha considerado que los beneficios son automáticos y los costos son mínimos. En otras regiones, las políticas más exitosas prestan más atención al desarrollo productivo que hace hincapié en la calidad de la IED y sus efectos en términos de producción (Mortimore, 2004a). Las políticas correspondientes suelen ser más activas y focalizadas, y están orientadas a comprobar la concretización de los beneficios esperados y a paliar las dificultades que puedan manifestarse (Mortimore, 2004b; Mortimore y Vergara, 2004).”

En otras palabras, los gobiernos latinoamericanos han tomado como objetivo el atraer grandes cantidades de IED, asumiendo que ésta haría una vital contribución al desarrollo económico, sin considerar su selección y canalización para asegurarse que en realidad trabaje en concordancia con las prioridades nacionales. Esto evidencia políticas inspiradas en intereses macroeconómicos de corto plazo, más que los requerimientos de un desarrollo productivo sostenido de largo plazo.

Asimismo, hay que considerar que la mayor parte de IED que arriba a América Latina se concentra en el sector de materias primas, lo que ha permitido el aumento de las exportaciones de productos básicos, así como el mejoramiento de la competitividad en el sector, principalmente en Sudamérica, Sin embargo, la

⁶⁸ Oxfam, “De Cancún a Miami: ALCA amenaza el desarrollo del hemisferio”, pág. 6

actividad extractiva presenta un limitado escalamiento industrial y tecnológico. Al mismo tiempo que una gran parte de la IED que va al sector manufacturero, como en el caso de México, se concentra en la industria maquiladora, la que si bien ha aumentado las exportaciones, creado empleo e impulsado cierta transferencia de tecnología, también ha incrementado las importaciones, ya que la mayoría de sus insumos son traídos del exterior, sin crear encadenamientos productivos, sumado a los precarios salarios que ofrece y el impacto negativo sobre el medio ambiente. Esta situación indica que la región tiene una tarea pendiente: mejorar la calidad de la IED y los efectos de la presencia de las empresas transnacionales.

A pesar de todas las contradicciones en torno a la visión de la IED como panacea del desarrollo, la competencia por atraerla en las diferentes regiones del mundo es cada vez más feroz, sin embargo, hay una mayor toma de consciencia sobre la forma en que se debe hacer. Dado que en el deseo de atraer y beneficiarse de la IED, los países continúan adoptando nuevas leyes y regulaciones con miras a hacer más favorables sus ambientes para la inversión. Un total de 271 cambios concernientes a la IED fueron introducidos en 2004 por 102 economías. La basta mayoría (82%) tendieron a mejorar las condiciones para que entren y operen las empresas extranjeras, 95 de estas medidas conllevan además de la liberalización de sus respectivos regimenes de inversión, nuevos esfuerzos de promoción (incluyendo distintos tipos de incentivos) y 37 se refieren a una mayor protección para las inversiones. En América Latina⁶⁹, sin embargo, 24% de los cambios en sus políticas fueron en el sentido de hacer a las regulaciones menos favorables a las inversiones foráneas, especialmente en el área de recursos naturales⁷⁰ Reflejo fiel de la creciente decepción de muchos países en desarrollo de la capacidad de la liberalización, los grandes incentivos y la promoción para atraer grandes montos de IED, así como de su posible impacto favorable al desarrollo nacional.

El deterioramiento de la situación económica durante el período 1999- 2003, conocido como la media década perdida, manifestado en el estancamiento de la economía regional y la exacerbación del desempleo y la pobreza, extendió el

⁶⁹ A nivel bilateral los países de América Latina firmaron seis APRIs en 2004, los que sumados a los anteriores que involucran a esos países san 451. Mientras que a nivel regional se firmó el CAFTA-DR, el TLC entre CARICOM y Costa Rica, así como el TLC México- Japón. Pág. 72-73

⁷⁰ También algunos países africanos aplicaron medidas hacia la IED, consideradas como poco favorables a la misma en el sector primario. UNCTAD, "World Investment Report 2005", pág. 20- 22

desencantamiento con los resultados de las reformas económicas neoliberales, incluidas las relacionadas con la apertura indiscriminada hacia la IE. Esto ha llevado a una revisión y reformulación de varias políticas al respecto, como en el caso de Bolivia que después de haber privatizado la industria petrolera en los 90s, en el 2005 incrementó los impuestos a la producción de 8% a 50% e impuso la aceptación de nuevos contratos por parte de los productores en consonancia con el Estado, respetando los resultados del referéndum realizado en julio de 2004.⁷¹ Esto significa un cambio en algunas políticas latinoamericanas en relación con la IED, pero no necesariamente un cambio de visión total hacia la misma.

Finalmente es necesario enfatiza que, como reconoce la UNCTAD, un desarrollo económico sostenible requiere más que simplemente abrirse al exterior y esperar que fluyan los beneficios; hay que ver a la IE en su justa dimensión, como un complemento para el desarrollo, con costos y beneficios, donde es necesario minimizar los primeros y acrecentar los segundos para aprovechar todas sus bondades potenciales, para lo que es necesaria una política realista; los países latinoamericanos deben, atraer, orientar y evaluar a la IE de acuerdo con sus objetivos de desarrollo nacional; en el marco de una adecuada estructura jurídica, que no necesariamente es la más liberal.

Los gobiernos deben determinar si las reglas internacionales en la materia son acuerdos o complementarias a las suyas, para identificar en que nivel deben quedar entre la liberalización y la regulación. Estos deben buscar un balance entre los compromisos que se desprenden de la firma de un instrumento jurídico internacional en materia de inversiones y la preservación de la flexibilidad necesaria para cumplir con los objetivos de desarrollo nacional; es decir, los Estados deben procurar que los acuerdos que firmen les dejen un cierto margen de maniobra, puesto que lo contrario significaría atarse las manos. Especialmente los países en desarrollo que deben adecuar sus compromisos a sus políticas nacionales.

Tampoco se puede caer en el fatalismo de Petras que recomienda que dadas las desventajas de la IE hay que minimizarla al punto más bajo y aumentar al máximo la propiedad nacional. Más bien se debe de equilibrar la recepción de IE elevando el

⁷¹ UNCTAD, "World Investment Report 2005", pág. 69

ahorro nacional, para que sea un complemento al mismo, no su reemplazo. Mientras que el Estado debe abrir sectores a la IE, pero conservar los estratégicos, como salud, educación y energía; considerando que su deber es velar por el bienestar de su población, mientras que una empresa tiene como finalidad enriquecerse; a sabiendas que tan eficientes pueden ser los privados como el propio Estado. Asimismo se debe apoyar el desarrollo productivo para mejorar sus capacidades y competitividad en cualquier mercado.

En conclusión un acuerdo como el ALCA no garantiza incremento en los flujos de IE y la IE no garantiza desarrollo y menos en las condiciones que se ha planteado, que restringen enormemente las políticas del Estado receptor para vincular a la IE con los objetivos de desarrollo nacional.

CAPÍTULO 4

4. Posiciones, estrategias y perspectivas de los principales países ante las negociaciones del ALCA y su capítulo sobre inversiones.

Desde el anuncio de la IPA en 1990, la preparación de las negociaciones del ALCA en la Cumbre de Miami de 1994 y el arranque de las negociaciones en forma en la Cumbre de Santiago de 1998, la integración hemisférica se convirtió en tema central de la agenda de política exterior en los países de América Latina. Sin embargo, las reacciones y posturas ante la propuesta estadounidense de integración han sido muy variadas, y ahora ante su estancamiento los ha conducido a tomar diferentes estrategias dado el fracaso del ALCA.

El mayor beneficio que perciben los países latinoamericanos de un posible ALCA es ingresar de forma preferencial al mercado estadounidense, uno de los más grandes y significativos para muchos países de la región. Aparte de considerarse que al existir un tratado comercial de por medio, Estados Unidos se abstendría de imponer unilateralmente barreras neoproteccionistas, al mismo tiempo que crearía un ambiente atractivo para la IE. Sin embargo, es evidente que los potenciales beneficios y costos que traería el ALCA no son los mismos para todos los participantes por lo que las posturas hacia la negociación han sido muy diversas y se han modificado a través del tiempo,

Tal como señala José Briceño Ruiz, el volumen de concentración de comercio con Estados Unidos y el grado de protección de las economías, son dos factores vitales para la postura que los países han adoptado en las negociaciones del ALCA.¹ Esto es porque entre más dependencia se tenga

¹ De acuerdo con la clasificación de Bulmer Thomas, los países de América Latina se pueden dividir en tres categorías de acuerdo con su dependencia del mercado estadounidense: los que tienen alta dependencia, que envían más del 50% de sus exportaciones a ese mercado (México, Haití y Honduras), los de dependencia moderada, que destinan entre 25 y 50% de sus exportaciones allá (Costa Rica, Venezuela, Colombia, Centroamérica y el CARICOM), y los de escasa dependencia que apenas le destinan una proporción menor al 25% de sus exportaciones totales (MERCOSUR, Chile, Panamá, Perú y algunos países caribeños). José Briceño Ruiz, "El Mercosur, México y el Caribe frente al Área de Libre Comercio de las Américas", pág. 396- 397.

del mercado estadounidense, más interés habrá en torno a su apertura; y su grado de protección local determinará el posible ajuste a realizarse ante una liberalización, así como el posible desvío de comercio. Entonces los países con menor dependencia comercial con Estados Unidos y mayor grado de proteccionismo en sus economías, estarán más reacios a adquirir grandes compromisos comerciales. Es por esto que mientras para el Caribe, Centroamérica, Colombia, Ecuador, Costa Rica y Venezuela existen factores de peso tanto a favor como en contra del ALCA, en el caso del MERCOSUR los incentivos positivos son superados por los negativos.

Así, mientras países como México y Canadá apoyan totalmente la propuesta estadounidense, otros como los miembros del MERCOSUR han adoptado una visión más crítica. Mientras que algunos más como los Centroamericanos, que cuentan con un poder de negociación limitado sólo se dejan conducir por las pautas que establecen los protagonistas principales de la negociación.

La agenda de negociación al tratar temas sensibles que van más allá de los concernientes a la desarancelización y el libre comercio, ha sido uno de los principales puntos de quiebre. Las negociaciones en relación con el sector agrícola y los subsidios, la propiedad intelectual y las inversiones han sido los más controvertidos. En relación con el apartado sobre la liberalización de la inversión, persisten al igual que con el tratado en su totalidad, dos principales puntos de vista, por un lado, el de quienes se rehúsan a negociar este tema, dada la amplitud y profundidad con que se plantea; mientras por el otro se encuentra el de los que desean su inclusión para propiciar no sólo una zona de libre comercio hemisférica, sino al mismo tiempo de libre inversión.

A pesar de las distintas motivaciones para adoptar una postura u otra, estas diferencias hacia el ALCA y Estados Unidos, sólo han fragmentado la integración latinoamericana, llevando a algunos países pro-ALCA a optar por vías más riesgosas y de mayor costo, como la negociación bilateral con la potencia del norte.

4.1. El ALCA como parte de la estrategia neoliberal de Estados

Unidos.

“El uso de recursos públicos de la nación para salvaguardar e impulsar las inversiones privadas no expresa sino el apoyo moral de un gran Estado civilizado que es capaz de proteger los intereses de sus ciudadanos por la fuerza de las armas y se halla aprestado para hacerlo cuando la ocasión lo requiera” Charles A. Conant, 1900.

La iniciativa del ALCA aunque guarda un carácter estrictamente comercial, al constituir un paso más en la apertura de mercados iniciada con el Consenso de Washington; no se pudo desvincular de su contraparte política, motivada por el deseo estadounidense de consolidar su hegemonía en el continente.

Esta línea de acción tiene su antecedente directo desde el siglo XIX, cuando el gobierno de Benjamín Harrison celebró en Washington, entre octubre de 1889 y abril de 1890, la Primera Conferencia Internacional de Estados Americanos, llamada oficialmente “Conferencia Internacional Americana”, donde el Secretario de Estado estadounidense, James G. Blaine propuso la creación de una Unión Internacional de Repúblicas Americanas.²

Dicha propuesta contemplaba la finalidad de crear una unión aduanera continental, uniformar los derechos portuarios, reforzar la infraestructura marítima y terrestre en el continente, la unificación monetaria, y homogeneización de las disposiciones en diferentes materias, tales como extradición, pesas y medidas, arbitraje y propiedad literaria. Asimismo este proyecto esencialmente comercial contemplaba la pretensión política de convertirse en un mecanismo para la seguridad hemisférica en apoyo al pronunciamiento parte del discurso del 2 de diciembre de 1823 ante el Congreso de Estados Unidos que realizó el entonces Presidente James Monroe reclamando “América para los americanos”, con el objeto de señalar a las otras potencias de la época que sólo Estados Unidos podía intervenir en el continente americano. Misma que aunque tuvo escaso éxito, constituyó un punto de partida para una política de influencia en el hemisferio

² Jaime Gerardo Delgado Rojas, “Los temas no comerciales del ALCA”, pág 43

occidental que perdura hasta nuestros días.³

Posteriormente se hicieron nuevos esfuerzos por parte de Estados Unidos a favor del comercio en el hemisferio, pero no como la finalidad en sí, sino como instrumentos para la defensa colectiva. En esta perspectiva se suscribió el Tratado Interamericano de Asistencia Reciproca (TIAR) en 1947, se creó la OEA en 1948, el BID en 1959 y se impulsó la Alianza para el Progreso en 1961. Más recientemente se creó en el ámbito regional la ICC durante la administración de Ronald Reagan, en la que se puede identificar claramente la mancuerna entre factores comerciales y políticos. Además de otras iniciativas bilaterales, como el Plan Colombia.

Sin embargo, debe reconocerse que en todo el período de guerra fría, el componente económico en las relaciones de Estados Unidos con América Latina estuvo muy aminorado; ya que hasta finales de los años ochenta no existía una estrategia económica integral del gobierno estadounidense para la región; ya que en ese momento los intereses económico- comerciales estaban supeditados a los político-ideológicos. Las acciones y relaciones de Estados Unidos con Latinoamérica en el ámbito comercial se desarrollaron en el marco del “viejo regionalismo”, la división este-oeste, la norte-sur y la lucha contra el comunismo, creándose vínculos bilaterales o con grupos de países que conjuntaban el factor económico como parte de un interés político superior, muestra de ello son las antes citadas Alianza para el Progreso y la ICC.

Situación que cambió con el lanzamiento de la IPA, donde a diferencia de las propuestas anteriores, el ámbito comercial fue el preponderante sobre los elementos de carácter político, es decir, que el interés principal de Estados Unidos con esta iniciativa no fue la búsqueda de la alianza política sino extender el libre comercio y la apertura de los mercados en la región. Sin embargo, tanto la IPA como el ALCA siguen contemplando aspectos, como el requisito democrático. Como menciona Carlos Alzugaray: “No dejan de tener razón quienes afirman que la IPA del Presidente Bush constituyó un

³*Ibidem*, pág. 44

cambio en los enfoques norteamericanos hacia los problemas hemisféricos. Pero es un error considerar que, por esta razón, constituyó un caso en que los Estados Unidos consideraron los intereses latinoamericanos y caribeños para diseñar su política”.⁴

Desde esta óptica, es que el ALCA se ubica como una propuesta que sigue la línea de acción de Estados Unidos hacia sus vecinos latinoamericanos, propiciada por una confluencia tanto de factores internos como internacionales; sin embargo, es sólo una de las vías para cumplir con sus objetivos en la región y el que en este momento no cristalice, no impide que en un futuro pueda ser retomada. Además que se esta creando *de facto* a través de la red de tratados bilaterales en el continente donde Estados Unidos es el centro.

Estados Unidos, como el país que propuso el ALCA, muestra de la reactivación de su interés en el continente en el plano comercial, así también ha sido el que más lo ha promovido, sin embargo, esta iniciativa se vio empañada por sus metas sobre seguridad nacional y especialmente su guerra contra el terrorismo, que después del ataque a las Torres gemelas y el Pentágono del 11 de septiembre de 2001; han adquirido una relevancia capital en la política exterior estadounidense.

Esta reconfiguración de la agenda, a llevado a Estados Unidos ha adoptar una estrategia unilateral; que ha restado prioridad a los temas comerciales por una parte y a ciertas regiones, como es el caso de América Latina por la otra, puesto que no es considerada como una amenaza considerable, en comparación con otros focos rojos como Medio Oriente.

Es innegable que el comercio con América Latina no es un tema que ocupe un puesto prioritario en la nueva administración Bush; sin embargo, como bien lo señala el investigador José Miguel Insulza, “es un error sostener a priori que ello implique una pérdida de importancia o que tenga un efecto negativo en las

⁴ Carlos Alzugaray, “De Bush a Bush: balance y perspectivas de la política externa de los Estados Unidos hacia Cuba y el Gran Caribe” en José María Gómez, “América Latina y el desorden floral neoliberal”, págs. 206-207.

relaciones entre los países latinoamericanos con Estados Unidos”.⁵

América Latina siempre ha ocupado y lo seguirá haciendo, un papel en la agenda estadounidense; hecho que obedece a circunstancias no sólo coyunturales, sino también estructurales; como la contigüidad geográfica, los lazos históricos económicos, políticos y culturales, así como la relación geoestratégica que impera al pertenecer a un mismo continente. Sin desmeritar el hecho de ser una zona representativa para la expansión de los flujos de comercio e inversión de las empresas estadounidenses; en particular MERCOSUR con el que no se tienen lazos de intercambio tan profundos como con otros países de la región.

Al igual que América Latina, el tema comercial sigue siendo medular para Estados Unidos, como lo demuestran los hechos, ya que recientemente paralelo al estancamiento del ALCA se ha avanzado de forma bilateralmente en este sentido, con la firma tanto del TLC con Chile, con Perú y con Panamá como del CAFTA-DR; aunado a que ya se está en vías de negociación con otros países de la región, como Bolivia; parte del acercamiento a los Estados que conforman la CAN. Estrategia para impulsar los contenidos del ALCA desde otra vía.

La pasada Cumbre en Argentina, fue la muestra más tangible del deseo estadounidense por extender el libre comercio de corte neoliberal en el continente americano a través del ALCA. Tarea que parecía aunque compleja muy probable; dado que el Presidente George W. Bush contaba con la TPA (antes fase track), superando la oposición interna en contra de este tipo de acuerdos de libre comercio y después de la aceptación por parte del Congreso del CAFTA-DR, tratado que el país visualizo como un posible puente y modelo para el ALCA; tanto el ambiente interno como internacional, parecían favorables a pesar de lo cual, sus contrapartes no cedieron y sus esfuerzos fueron infructuosos.

Es quizás este el momento idóneo para que Estados Unidos evaluara que papel tiene y debe tener el ALCA en su política exterior; tomando en cuenta que existe una enorme resistencia dentro del país por parte de los grandes sindicatos y los grupos ecologistas la denominada alianza verde-azul, para impedir la firma de

⁵ José Miguel Insulza, “La cooperación hemisférica en la segunda administración hemisférica”, <http://www.foreingaffairs-esp.org>

dicho acuerdo.⁶ Mientras que por otro lado, tiene al sector industrial, que al ser el principal beneficiario del acuerdo, es el que más ha propugnado por su consolidación y lo ha impulsado desde sus inicios. Por lo que tiene que sopesar ambos lados de la balanza y considerar la verdadera relevancia del acuerdo, ya que en términos comerciales es casi insignificante, considerando que sólo el 9% de las exportaciones estadounidenses son destinadas a América Latina y el Caribe, excluyendo a México.⁷

A pesar del poco intercambio comercial que Estados Unidos lleva a cabo con la zona, es evidente que existen otras motivaciones como ya se han señalado, de entre las cuales sobresale el deseo de incorporar los nuevos temas, como el de inversiones. Esto explica la postura estadounidense tendiente a obtener un ALCA-plus, es decir, que incluya estos nuevos temas de acuerdo a los principios neoliberales, creando las condiciones más propicias para sus empresas transnacionales y sus respectivas inversiones.⁸ Sin embargo, tampoco está dispuesto a ceder, ya que pretende mantener sus políticas de protección del sector agrícola, principalmente por medio de subsidios, así como dejar fuera de las negociaciones profundas las medidas antidumping, ignorando las peticiones de los otros países que no tienen las posibilidades de competir en esas circunstancias, aunque gran parte de su producción sea agraria.⁹

Actualmente, después del fracaso de la cuarta Cumbre de las Américas, el peso de los hechos, deberían llevar a Estados Unidos a reconsiderar su postura, al comprender que si no cede en el tema agrícola las negociaciones del ALCA dejarán de avanzar. Cabe reiterarse que la frustración del acuerdo no parece serle tan relavante, ya que este sigue la estrategia comercial de varios niveles planteada por su ex Representante Comercial, Robert Zoellick, que plantea por un lado participar simultáneamente en negociaciones a nivel multilateral, regional, y bilateral, dicho de otra forma, OMC, ALCA y con países por separado, mientras

⁶ Riordan Rota, *op. Cit.* . . pág. 47- 58.

⁷ Enrique Espinosa "El Área de Libre Comercio de las Américas desde la perspectiva del Tratado de Libre Comercio de América del Norte", pág. 65.

⁸ *Lic. Cit.*

⁹ Estados Unidos desde el inicio de las negociaciones dejó claro que no pretende poner los subsidios y apoyos internos a los agricultores en la mesa de negociaciones del ALCA, ya que para reducir sus presupuestos en tales mundos tendría que ser a cambio de que también lo hicieran sus principales rivales comerciales, la Unión Europea y Japón, lo que sólo podría suceder el en seno de la OMC.

que por otra parte señala que se buscarán negociaciones competitivas (competitive negotiations), es decir, que sean en términos favorables para sus intereses.¹⁰ Sumado al hecho de que al negociar Estados Unidos por separado con pequeños grupos de países o de forma bilateral, potencializa las circunstancias a su favor, ya que esta fragmentándolos ante una posible coalición y haciendo que el acceso preferencial le sea exclusivo, es decir, que mientras en el ALCA todos los países se abrirían para todos, al negociar sólo con Estados Unidos los beneficios no serían extendidos a otros países y sólo él recibiría los usufructos de dichos acuerdos.

Estados Unidos es el país con mayores flujos de inversión hacia el exterior. En el año 2003 esta nación exportó capital por un monto superior a los 150 millones de dólares¹¹. Por esta circunstancia es que Estados Unidos ha desarrollado una ambiciosa agenda de protección y seguridad para sus inversiones en el extranjero. Para lo que ha suscrito más de diez APRI y ha incluido con éxito a partir del TLCAN un capítulo sobre inversión con una amplia regulación en los diversos TLC que ha o esta negociando.

El tema de inversiones, es como mencionan los especialistas Jaime Zabudovsky y Sergio Gómez Lora, de alta prioridad en la agenda estadounidense en las negociaciones comerciales y es por eso que lo ha incluido en los tratados de libre comercio como en su momento fue el TLCAN, y posteriormente el TLC con Chile, con Singapur, con Marruecos y el CAFTA-DR; aparte de de ser parte primordial del ALCA; por lo que es lógico que estará presente en futuros acuerdos, como el que ahora se plantea con los países andinos.¹²

Para Estados Unidos el incluir un apartado sobre inversión en un acuerdo que

¹⁰ De las 500 mayores multinacionales en el mundo, 477 tienen su sede en países de la OCDE, de las cuales casi la mitad pertenecen a Estados Unidos. Eduardo Lizano y Anabel González, “El Tratado de Libre Comercio entre el Istmo Centroamericano y los Estados Unidos se América – oportunidades, desafíos y riesgos-“. Pàg. 7.

¹¹ Jaime Zabudovsky y Sergio Gómez Lora, “Principales retos de la negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos: disciplinas en materia de inversión”, pàg. 3

¹² Es de apreciarse que en otros TLC suscritos por Estados Unidos con Estados desarrollados aunque incluyen un apartado sobre inversiones, no es tan rígido, puesto que en varios casos no cuenta con el mecanismo de solución de controversias inversionista- Estados, algunos porque se firmaron antes del TLCAN, como el que se tienen con Israel, pero en otros casos porque no se creyó necesario por el grado de desarrollo del la contraparte, como el que se suscribió en 2004 con Australia. Mientras que en otros acuerdos de libre comercio no se incluye un apartado sobre inversión extranjera a consecuencia de que ya existía un APRI previo a la firma del mismo, como en los acuerdos de Estados Unidos con Bahrein y Jordania. *Ibidem*, pàg. 1-3.

liberaliza el comercio conlleva un incremento en los beneficios para la industria estadounidense, la cual se vuelve más productiva, y por ende, obtienen más ganancias en el exterior a la vez que es más atractiva para los inversionistas extranjeros en el interior. Al mismo tiempo aumenta considerablemente la inversión del país en el extranjero, ya que la liberalización comercial mejora las perspectivas económicas del país socio.¹³ Sin embargo, el negociar un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos que incluya disciplinas en materia de inversión extranjera, es un enorme reto para la contraparte, puesto que ira, como sus antecesores, en el sentido neoliberal de favorecer a las grandes inversiones aunque sea en detrimento del Estado y no contribuya al desarrollo del mismo, incluyendo pautas como la libre transferencia, la prohibición de la expropiación y los requisitos de desempeño; sin olvidar un mecanismo de solución de controversias inversionista- Estado. Este tipo de acuerdos constituye un poderoso instrumento para la protección y promoción de la inversión extranjera.

En los hechos, Estados Unidos ha estado avanzando en la construcción de una zona de libre comercio e inversión cada vez más amplia en la región latinoamericana por medio de pequeños acuerdos; aunque estos no incluyen al MERCOSUR que es uno de sus principales objetivos en el ALCA.

4.2. Brasil, Argentina y el MERCOSUR,

El MERCOSUR desde su nacimiento con el Tratado de Asunción en 1991 adoptó un enfoque de integración profunda, transformándose rápidamente en una Unión Aduanera con el objetivo final de alcanzar el estatus de Mercado Común, con libre movimiento de bienes, servicios, capitales y personas; una tarifa externa común y homogeneización de políticas macroeconómicas. A pesar de que la Unión Aduanera aún es muy imperfecta, su modelo es más compatible con el de la Unión Europea, su fuente de inspiración, que con el panamericanismo; por lo tanto tiene metas más ambiciosas que rebasan la liberalización del comercio y la inversión. El bloque ha aprovechado su posición geográfica para minimizar su dependencia hacia Estados Unidos y crear vínculos con otras regiones como Europa y el Sudeste Asiático, y así tener un comercio más diversificado.

¹³ James K. Jackson, "Trade Agreements: Impact n the U.S. Economy", pág. 14

El MERCOSUR como grupo constituye una economía importante a nivel internacional, con un PIB de 1,100 millones de dólares y una población de 220 millones. De igual manera, representa el 9.8% del PIB del ALCA y el 55.7% del PIB de América Latina, con una baja dependencia del comercio estadounidense, pues este representa el destino de aproximadamente 25% de sus exportaciones, mientras que las que se destinan a la Unión Europea ascienden al 30%. Mientras que por el lado de la IE, sigue siendo la UE el principal inversionista en la zona, superando a Estados Unidos.¹⁴

A pesar de la relevancia del MERCOSUR en el comercio internacional, es un bloque pequeño en comparación con la economía estadounidense. Por otro lado, es una región de mayor tamaño y grado de desarrollo que muchos países de América, pero alberga fuertes asimetrías en su interior. Esto ha dificultado la adopción de posiciones comunes en la mesa de negociación. Por lo demás el MERCOSUR es un mercado bastante más protegido que Estados Unidos y muchos otros países de la región, pero en el caso de Estados Unidos y Canadá estos mantienen barreras comerciales elevadas sobre un núcleo de productos agrícolas importante para el bloque regional.

Al interior del MERCOSUR diversos sectores, tanto empresariales como políticos, han rechazado que en el ALCA primen los intereses estadounidenses como pasó en el TLCAN, en aspectos como la apertura indiscriminada del sector servicios, la propiedad intelectual, las compras de gobierno y las normas sobre inversiones, que en su mayoría rebasan lo estipulado por la OMC. Puesto que, aceptar un acuerdo de ese tipo implicaría adquirir compromisos que trascienden las actuales metas del bloque sudamericano, que en términos prácticos significaría la sumisión de éste último al proceso del ALCA.¹⁵ Es por esto que desde el lanzamiento de la pospuesta de integración hemisférica el bloque adoptó una postura muy cautelosa, evaluando tanto las posibles repercusiones positivas como negativas que conllevaría el participar en el proyecto.

En un principio Argentina a diferencia del líder del grupo, mostró un enorme

¹⁴ Lia Valls Pereira, "MERCOSUR y ALCA, principales temas de debate", pág. 69

¹⁵ Inés Terra, "Los impactos del ALCA en el MERCOSUR: una revisión analítica de la literatura existente", pág. 8

interés en participar en el ALCA, fragmentando la negociación conjunta. No obstante, esta perspectiva se fue moderando paulatinamente, aunque por mucho tiempo se conservó la expectativa de negociar de forma paralela en el ALCA y el MERCOSUR hasta que pudieran fundirse en un mismo proceso.

Tanto Argentina como Brasil tienen un importante sector agrícola, el cual se vería afectado ante la imposibilidad de competir con las ET de origen estadounidense en el ramo, respaldadas por enormes subsidios gubernamentales. Así pues, rubros como el jugo de naranja, textiles y azúcar se verían altamente afectados.¹⁶

Por otra parte, el sector servicios que apenas comienza a adquirir mayor relevancia en Brasil podría ser desplazado y los costos en la industria nacional para adaptarse a las nuevas circunstancias de libre mercado, podrían ser demasiado altos. En sectores como los de bienes de capital, informática y telecomunicaciones los socios del TLCAN tienen mayores ventajas competitivas frente a una industria incipiente sin condiciones para competir.¹⁷ También se vislumbra, la potencial desviación de comercio hacia sus socios principales, como la Unión Europea, y las posibles restricciones comerciales que éstos pueden tomar en forma de represalia

Mientras que entre los posibles beneficios se identifican un acceso más seguro al mercado estadounidense, una posible expansión del comercio intra-industrial y mayores flujos de IE. Se conjunta a la motivación de no quedar fuera de un proceso de tal magnitud, que bien podría resultar en el aislamiento del MERCOSUR.

En esta lógica es que el MERCOSUR ve más beneficios en un acuerdo con la Unión Europea, que en el ALCA, por distintas razones; desde el paralelismo de los dos modelos de integración, hasta el interés compartido de limitar la hegemonía de Estados Unidos, pasando por el interés de expandir el comercio con un mejor acceso al mercado de la Unión Europea¹⁸

¹⁶ José Briceño Ruiz, *op. cit.*, pág. 397..

¹⁷ Inés Terra, *op. Cit.*, pág. 20

¹⁸ El MERCOSUR y la Unión Europea tienen un acuerdo marco de cooperación, y a partir de 1995 iniciaron negociaciones para la firma de un Tratado de Libre Comercio que a la vez constituiría una Asociación de

Entonces se evalúa que Estados Unidos no es su principal socio comercial, sino la Unión Europea, y el sector agrícola es en el que tiene mayor interés, al contar con una gran competitividad internacional en ese sector, sin embargo, si este sigue siendo protegido tanto por medidas arancelarias como neo-proteccionistas, el interés del MERCOSUR en el ALCA se reduce considerablemente, tomando en cuenta el elevado costo que hay que pagar por un “mejor acceso” al mercado de Estados Unidos. Además de que temas como la transferencia de tecnología y la deuda externa, de gran trascendencia para el bloque sudamericano no están consideradas en la agenda del ALCA.

Asimismo, siempre ha existido la pugna entorno a la estructura de las negociaciones; los temas que se debían tratar y con que profundidad, ya que mientras Estados Unidos quería tomar al TLCAN como punto de partida de las negociaciones, el MERCOSUR estipulaba que el piso de las negociaciones debía de ser lo acordado en la OMC. En particular sobre la inversión extranjera, en primera se ha sustentado por el bloque que este tema sale de un TLC y su inserción sólo refleja el interés unilateral de Estados Unidos, por lo que debería retirarse de la agenda, para ser tratado en el ámbito multilateral, y si se dejará tendría que ser de acuerdo con lo estipulado en el acuerdo TRIMS de la OMC y no lo pactado en el TLCAN que lo sobrepasa por mucho en la profundidad y complejidad de las disposiciones sobre inversión. Permitir un capítulo sobre inversiones con dichas características, sólo beneficiaría a las grandes ET y ni siquiera garantizaría una afluencia de IE que apoyará el desarrollo de la industria nacional, sino que habría el riesgo de que la mayor entrada de IE fuera sustituida o anulada por un aumento de las importaciones. Tales diferencias que se recrudecieron en la Cumbre de Miami, han permanecido hasta derivar en el actual *impasse* irremediable del ALCA.

Por otra parte, el bloque del cono sur proponía que las negociaciones se llevaran a cabo en tres fases, para en principio enfocarse en la facilitación del comercio, después incluir otros temas y dejar para el final el tema de acceso a mercados.

Cooperación Política para el 2005, sin embargo, a partir del 2004 las negociaciones se han estancado, a causa esencialmente de la imposibilidad de llegar a un acuerdo sobre la cuestión agrícola y la disminución de los subsidios y demás medidas proteccionistas por parte de la Unión Europea, punto nodal para el MERCOSUR. Inmaculada Martínez- Zarzoso y Felicitas Nowak- Lehmann, “MERCOSUR- European Union Trade: How important is EU Trade Liberalisation for MERCOSUR’s Exports?”, pág. 3-4.

Pero se terminó imponiendo la propuesta estadounidense de negociar todos los temas de forma simultánea, hecho aceptado por MERCOSUR que incluyó con éxito, liderado por Brasil, el principio de *single undertaking*, según el cual las negociaciones no terminan hasta que no se hayan terminado de negociar todos los puntos, con lo que el MERCOSUR se garantizaba que el ALCA fuera sólo una negociación, es decir, la posibilidad de no adquirir ninguna clase de compromiso mientras estuviera negociando y si el resultado final no le pareciera satisfactorio simplemente podría abstenerse de adherirse al acuerdo.

En resumen, la postura que ha mantenido el MERCOSUR desde un inicio es que los beneficios que traería el ingresar al ALCA no son tan elevados como para sacrificar la integración subregional. En concordancia con Brasil, que siempre ha considerado que el ALCA debería coexistir con los esquemas de integración preexistentes, jamás sucederlos; por lo que su estrategia siempre ha sido consolidar al MERCOSUR para tener un mayor poder de negociación frente a Estados Unidos y el TLCAN.

A pesar de que el MERCOSUR ha tratado de negociar como bloque, es presa de muchas contradicciones internas, que distan de una posición única frente al ALCA. Aunado a que no ha podido consolidar su proceso de integración, ya que ha tenido que afrontar serias dificultades; ejemplo de ello es la devaluación del real en 1999 que desembocó en una crisis económica que se prolongó hasta el 2002 y se conjuntó con la crisis financiera de Brasil, el posterior desplome de Argentina y sus consecuencias devastadoras en Uruguay.

Entre los miembros del proceso de integración sudamericano, Brasil es el que ha mostrado mayor cuidado y resistencia desde el lanzamiento del proyecto del ALCA, llevando en esta misma dirección a todo el bloque. Así, los objetivos de MERCOSUR muchas veces son los de Brasil, hecho lógico si tenemos en cuenta que Brasil representa el 70% del PIB del mismo.¹⁹

El gigante del cono sur es el participante con mayor grado de importancia en el ALCA, después de Estados Unidos, contando con una de las extensiones territoriales más grandes del continente, una población de más de 170 millones de

¹⁹ Lia Valls *Op. Cit.*, pág 74.

habitantes y una economía en constante crecimiento, que se encuentra entre las más grandes del hemisferio occidental. También es una de las economías más protegidas de la región y por lo tanto opositora a la apertura brusca.

Brasil mostró con éxito su rechazo a la IPA²⁰ y posteriormente al ALCA. Critico lo limitada de la propuesta al no incluir temas de vital importancia para la mayoría de los países como la transferencia de tecnología; así rechazó rotundamente la iniciativa de Estados Unidos y Chile de adelantar la entrada en vigor del ALCA al año 2003. Las motivaciones del anterior Premier Fernando Henrique Cardoso que comparte en lo general con el actual Presidente Luiz Inacio Lula Da Silva, para no acelerar la creación del ALCA, descansa en la convicción de proteger la industria brasileña de la competencia externa a través de importaciones manufactureras todavía por un cierto tiempo

Un factor constante a lo largo de las negociaciones, ha sido el interés explícito de Brasil, de consolidar primero el MERCOSUR para poder avanzar al ALCA; ya que consideraba que un proyecto de libre comercio en las condiciones en que Estados Unidos lo presentaba parecía ofrecer pocos beneficios tanto a su nación como al bloque. Para Brasil la entrada en vigor del ALCA representaría un gran peligro para su industria nacional, dado que aún con la protección que resguarda a su economía, existe un creciente déficit comercial con Estados Unidos y si se le brinda un acceso más fácil, acarrearía que la industria y el sector servicios brasileños fueran desmantelados en la lógica de un aumento de competitividad de las empresas estadounidenses en el país.

Durante el período de preparación de las negociaciones del ALCA, Brasil adoptó una estrategia de no compromiso, sustentada en la necesidad de que Estados Unidos obtuviera el *fast track*, sin el cual no se podrían adoptar compromisos de ninguna naturaleza. Paralelamente Brasil aceleró la integración del MERCOSUR mediante la firma del protocolo de Ouro Prieto, paso preparatorio para la

²⁰ La IPA a diferencia del ALCA era totalmente inaceptable para Brasil, al considerarla una estrategia de Estados Unidos para crear un sistema *hub and spoke*, donde este país sería el eje de una red de acuerdos bilaterales con los países latinoamericanos, con lo que sólo reforzaría la dependencia de éstos últimos. Ante lo cual, gracias a la creación del MERCOSUR, se logró una fórmula de negociación peculiar con Estados Unidos, la denominada 4+1, que aseguraba que Estados Unidos negociara con el bloque y no con cada uno de sus miembros de forma aislada. Sin embargo, se debe reconocer tristemente que este esquema es el que se está imponiendo ante el fracaso del ALCA. José Augusto Guilhon Albuquerque, "El ALCA en la política exterior brasileña", pág. 176

conformación futura del Mercado Común y firmó el Acuerdo Marco de Cooperación Interregional entre MERCOSUR y la Unión Europea en diciembre de 1996; puntos clave para consolidar al bloque del cono sur y su posición frente al ALCA, al mismo tiempo que se exploraban alternativas al mismo.²¹

En el marco de la Segunda Cumbre de las Américas en Santiago de Chile, Brasil aprovechó la negativa del Congreso de brindar el *fast track* al gobierno de Clinton, para convencer a Estados Unidos de incluir como principios de la negociación el compromiso único (*single undertaking*), y la coexistencia con otros acuerdos.²²

Para la Cumbre de Québec en 2001, Brasil cambió su actitud de renuencia al compromiso a establecer una agenda para el ALCA y aceptar que este arrancará en 2005. El gobierno de Brasil expresó su interés en poner límite a los instrumentos unilaterales de proteccionismo de Estados Unidos, obtener un acceso más libre en los sectores en los que el país es competitivo, en referencia al sector agrícola esencialmente, conjuntamente con concesiones factibles de ajuste para los sectores sensibles, más tiempo y políticas compensatorias, como puntos neurálgicos para ser parte del acuerdo.²³

Dicha posición de Brasil se ha ido fortaleciendo como consecuencia de la poca voluntad por parte de Estados Unidos de negociar y reducir los subsidios agrícolas²⁴, así como las medidas antidumping, que son los principales objetivos que Brasil esperaba obtener del ALCA. De este modo, al no tener Brasil incentivos de peso en los temas que más le interesan, ha optado por darle prioridad a la Ronda de Doha en el marco de la OMC para negociar con Estados Unidos; puesto que la apertura de su mercado sigue siendo muy atractiva para Brasil, tanto en el sector agrario en el cual es muy competitivo en productos como el azúcar y el jugo de naranja, como en el sector industrial, dado su mucho interés en un mercado en expansión para sus productos.²⁵

²¹ José Augusto Guilhon Albuquerque, "El ALCA en la política exterior brasileña", pág. 175- 177.

²² *Ibidem*, pág. 179- 180

²³ *Ibidem*, pág. 163- 184

²⁴ Las estimaciones manifiestan que cerca del 60% de las exportaciones brasileñas están sujetas a algún tipo de restricción no arancelaria en Estados Unidos. Lia Valls Pereira, *op. Cit.*, pág 83

²⁵ El sector industrial en Brasil no ha estado muy de acuerdo con dejar el ALCA a un lado, sin embargo, esto no ha tendido mucha impacto en las políticas externas del gobierno; ya que este ha considerado que los principales productos de exportación siguen siendo los agrícolas, además que las tarifas a las importaciones en Estados

Brasil también busca establecer un contrapeso en las negociaciones internacionales por medio del MERCOSUR y la alianza con otros países. En esa tónica es que está tratando de fortalecer su posición como cabeza del bloque y de América del Sur, por medio de la posible ampliación de dicho sistema de integración regional: ejemplo de ello son las negociaciones que se están dando con México y la creación de la CSN, que es un proyecto que sigue el modelo de integración europea y no sólo plantea la integración económica, sino también política y física. Desde otra perspectiva, Brasil ha superado sus históricas rivalidades con Argentina, para crear un eje que fortalezca el MERCOSUR y lo convierta en el sustento de la CSN²⁶.

La posición de Brasil ante el ALCA se puede calificar de pragmática ya que jamás se ha cerrado a abierto totalmente a la posibilidad la creación del mismo, sino que ha oscilado entre ambas opciones de acuerdo a sus intereses y las circunstancias del momento; lo que resulta más que obvio con las frecuentes declaraciones del mandatario del país que a pesar de calificar al ALCA como inadecuado para los intereses de los países latinoamericanos, tampoco lo da por muerto y lo ha colocado como una posibilidad en el futuro.

Brasil está manejando una estrategia de “inserción competitiva”, que visualiza una apertura paulatina, como la que ha mantenido desde los 90s. Este esquema es incompatible con la liberalización irrestricta del mercado brasileño que impondría el ALCA. Es por esto que pretende primero fortalecer el MERCOSUR y avanzar en

Unidos para el sector industrial ya son bajas y no se tendría que ceder tanto como lo pide el ALCA para obtener mayores concesiones. Sidney Weintraub y Verónica R. Prado, “Libre Comercio en el Hemisferio Occidental”, <http://www.foreingaffairs-esp.org>

²⁶ La propuesta de la CSN surgió a iniciativa de Brasil con el objetivo de crear una zona de integración sudamericana no sólo comercial, sino física, de cooperación política y cultural que propiciará el desarrollo equilibrado. Este proceso incluye a los miembros del MERCOSUR, a los países de la CAN, a los del CARICOM. Chile, Surinam y la Guayana y se ha ido modelando a través de la celebración de Cumbres Sudamericanas, tres hasta la fecha (Brasilia 2000, Guayaquil 2002 y Cusco 2004) y tiene como columna vertebral a 41 megaproyectos de desarrollo, dentro de los cuales el eje principal es la Iniciativa para la Integración Regional Sudamericana (IIRSA) que pretende crear 12 ejes de desarrollo, vías de comunicación multimodal, tanto de forma vertical como horizontal que comuniquen a todo el cono sur a desarrollarse en diez años, con base en las rutas más adecuadas para trasladar mercancías y bienes, esencialmente entre el Atlántico y el Pacífico, que se planea financien la Corporación Andina de Fomento, el Fondo de Desarrollo para la Cuenca del Plata (FONPLATA), y el BID en colaboración con los bandos de desarrollo de los países miembros y la iniciativa privada. Sin embargo, este proyecto tan ambicioso a la fecha ha tenido muy pocos avances a causa de diversos factores que han confluído, entre los que destaca la falta de presupuesto, los diversos conflictos políticos y económicos que enfrentan las partes y la poca voluntad política manifestada, especialmente por su artífice. Ver Diego Cardona, “¿Tiene futuro la comunidad sudamericana de naciones?”, <http://www.foreingaffairs-esp.org>

sus negociaciones con terceros países como la Unión Europea, para elevar su poder de negociación y atractivo ante Estados Unidos. Adicionalmente supone que la industria nacional debe elevar su eficiencia, desarrollarse en nuevas especialidades productivas y apoyarse en una adecuada infraestructura antes de exponerse a la competencia con la primera potencia mundial.²⁷

Sólo el 11 % del PIB de Brasil se obtiene por la vía de las exportaciones, lo que explica un tanto su despreocupación frente a la apertura al exterior, ya que mantiene un alto grado de restricción, fuera del MERCOSUR, al flujo de bienes, servicios y capitales. Ante el capítulo sobre inversiones del ALCA, Brasil ha solicitado su retiro total, bajo el argumento que este tema queda fuera de un tratado de libre comercio, ya sus objetivos son mucho más ambiciosos de lo que deberían como parte de un acuerdo de ese tipo, además de ser un tema sensible que debe abordarse bajo el amparo de la OMC.²⁸ En este sentido el Embajador brasileño en Washington, Roberto Abdemur declaró que un ALCA-plus que incluyera temas como propiedad intelectual, servicios, compras de gobierno e inversiones, tal como quería Estados Unidos, no pudo concretarse debido a que las condiciones eran inaceptables para los países latinoamericanos. Según el representante de Brasil, la intención de Estados Unidos era incorporar al acuerdo, además de una negociación de acceso a mercados, “un conjunto de disciplinas y normas inclusive más exigentes que las de la OMC”.²⁹

Todo el panorama que hemos esbozado sobre la postura de Brasil ante el ALCA puede resumirse en palabras de su actual Presidente como parte de su proyecto de política exterior:

El MERCOSUR consistente y ampliado deberá poseer una política exterior común, que nos permita realizar un diálogo eficiente con la Unión Europea y con Estados Unidos, sobre todo en el proceso de negociación para la formación del ALCA.

La ampliación de nuestras exportaciones es fundamental para imprimir un nuevo dinamismo a nuestro sistema productivo, y también para equilibrar nuestras cuentas externas. En ese sentido, la apertura del mercado estadounidense para los productos brasileños tiene una importancia esencial.

²⁷ Lia Valls Pereira, *op. Cit.*, pág 75

²⁸ *Lic. Cit.*

²⁹ Fredrich Ebert Stiftung, “Noticias ALCA” (junio 2004), pág. 7

Éstas son las razones de nuestro interés en el proyecto de la creación del ALCA. Sin embargo, se tropieza con tres dificultades. La primera se relaciona con las disparidades de la economía estadounidense en relación con las economías del resto del continente. Si no se establecen medidas compensatorias, esas disparidades tenderán a aumentar. La segunda dificultad es un resultado de las medidas proteccionistas (no arancelarias) que Estados Unidos impuso y que afectan profundamente a las exportaciones brasileñas. La tercera y última es que Estados Unidos actúa selectivamente cuando propone que algunos asuntos, cuya solución presenta dificultades en el ALCA, se discutan en la OMC, mientras, al mismo tiempo, intentan apresurar, en la negociación del Área de Libre Comercio de las Américas, la discusión de temas más complejos, aún no resueltos en la OMC – como inversiones-...³⁰

En pocas palabras, para Brasil el ALCA representa un beneficio limitado y un riesgo desproporcionado, como declaró el entonces canciller brasileño, Celso Lafer: “mientras el ALCA apenas es una opción, el MERCOSUR es un destino”. Empero más allá del MERCOSUR, Brasil no ha adoptado el liderazgo necesario, ni ha brindado el suficiente apoyo a la integración sudamericana. Brasil esta jugando muchas cartas, ya que como su gobierno ha manifestado posee intereses en todas las regiones del mundo, traducido en ver en todas las negociaciones una mera opción y no se comprometerse totalmente en ninguna, pero tampoco renuncia definitivamente. Tal como lo percibe la Comisión Europea:

“Brasil por su parte, aspira a un rol de jugador global, por lo que no desea encasillarse en un acuerdo que se perciba como demasiado estrecho para promover sus objetivos de política exterior. Desea dejar todas las opciones abiertas y crear alianzas estrategias para insertarse mejor en la economía mundial. A nivel regional desea jugar un rol de líder y mantener independencia en su política exterior, mientras mantienen sus costos de integración al mínimo”.³¹

En Argentina al contrario de Brasil, la propuesta del ALCA fue recibida con gran entusiasmo por el entonces Presidente Carlos Menen, quien la describió como “un paso trascendental en el aumento de la prioridad de América Latina en la política exterior de Estados Unidos”, en concordancia con las relaciones estrechas tachadas de “carnales” que mantenían ambos países; hasta el punto de proponer adherirse de manera unilateral al TLCAN al margen de sus compromisos con el MERCOSUR. Estas diferencias entre los gobiernos de Argentina y Brasil debilitaron en un inicio la

³⁰ Luiz Inacio Lula Da Silva, “La política exterior del nuevo gobierno brasileño”, <http://www.foreingaffairs-esp.org>

³¹ European Comisión, “MERCOSUR –European Community. Regional Strategy Paper 2002- 2006”, pág. 12

postura conjunta del MERCOSUR en el ALCA.³²

Posteriormente con el Gobierno de Fernando de la Rúa, la posición argentina se integró más a la brasileña, para darle prioridad a la integración sudamericana y considerar al MERCOSUR como un área de concertación de la política exterior. Postura que ratificó Argentina al rechazar un acuerdo bilateral propuesto por Estados Unidos, aunque aún se pretendía continuar con las negociaciones hemisféricas de forma paralela a las del MERCOSUR.³³

La visión de Argentina en todo el transcurso de las negociaciones desde que estas se empezaron no había sido tan clara, ya que por ciertos momentos jugaba como promotor del ALCA, mientras que en otros se escondía tras Brasil y el MERCOSUR, expresando su interés en consolidar, como lo desea Brasil, en primera instancia dicho proceso para posteriormente abrirse a un esquema de integración mayor. Sin embargo, ahora que Argentina ha alcanzado una estabilidad, después de una desastrosa crisis económica fincada sobre su apertura neoliberal a ultranza y la dolarización, el gobierno ha adoptado una estrategia comercial más proteccionista y visualiza al ALCA con mayor recelo, en coincidencia total con el objetivo de Brasil, de avocarse al MERCOSUR.

En la última Cumbre de las Américas donde este país fue el anfitrión, su postura a favor del MERCOSUR y en contra del ALCA en su versión actual, se apreció clara y fuerte, como su entonces Presidente Néstor Kirchner la calificó, desde el discurso de apertura de la IV Cumbre de las Américas que el mandatario ofreció, donde aparte de comparar a las barreras neoproteccionistas al comercio internacional, con las siete plagas de Egipto; señaló que su prioridad en el contexto de comercio internacional liderado por los países ricos, como única alternativa para el desarrollo, es el MERCOSUR en primera instancia y posteriormente la CSN.

También enfatizó que para que la integración sea verdadero motor de desarrollo debe reconocer las diversidades y permitir los beneficios mutuos, para lo cual, siguiendo el modelo de la Unión Europea deben permitirse salvaguardias y crearse

³² José Briceño Ruiz, *op. Cit.*, pág. 398

³³ Benecke, W. Dieter y Alexander Loscchky, *op. Cit.*, pág.18

compensaciones para los países más atrasados.³⁴

Sin embargo, al interior de Argentina, al igual que en Brasil, la posición frente al ALCA sigue dividida, puesto que dicho proyecto mientras enfrenta enorme resistencia por varios sectores de la sociedad como los sindicatos, en el ramo industrial el interés está encaminado hacia la aprobación del mismo y en el sector agrícola se percibe también gran aceptación. En materia de inversión extranjera, Argentina apoya la postura de Brasil, puesto que reconoce la mancuerna comercio – inversión como motor del desarrollo siempre que las condiciones de la integración sean lo más adecuadas.³⁵ Aunque no se debe demeritar el hecho de que Argentina ya tiene un APRI con Estados Unidos, que se firmó en la época neoliberal e implica condiciones similares a las apuntadas en el capítulo equivalente en el ALCA.

Finalmente, Uruguay y Paraguay son los eslabones más débiles del MERCOSUR y al mismo tiempo los menos representativos, por tener que atenerse a las pautas marcadas por los socios más poderosos del bloque, pero sus perspectivas hacia al mismo MERCOSUR y el ALCA difieren, así pues es necesario esbozar sus posturas antes de cerrar este apartado.

Uruguay es un país muy integrado en materia comercial con sus socios del MERCOSUR, a los que destina la mayor parte de sus exportaciones y son origen de gran parte de sus importaciones. Pero también tiene un intercambio considerable con América del norte y en menor medida con los demás países del ALCA. Fuera de MERCOSUR y Chile, sus socios más importantes son Estados Unidos, México, con quien tiene un acuerdo de alcance parcial, y Canadá.³⁶

Uruguay mantiene una postura muy positiva frente al ALCA, quizá motivado por la reducción de su entusiasmo con el MERCOSUR debido a los obstáculos comerciales desplegados por Brasil en los últimos años. Uruguay espera principalmente mejores condiciones de acceso a un mercado mucho más amplio, particularmente un acceso preferencial en el sector agrario, siendo el mercado estadounidense su objetivo primordial. Además pretende reducir su dependencia hacia los países que conforman el bloque sudamericano, al ampliar y diversificar su

³⁴ Néstor Kirchner “Discurso inaugural de la IV Cumbre de las Américas en Mar de Plata Argentina.

³⁵ Benecke, W. Dieter y Alexander Loschky, *op. cit.*, pág. 17- 19

³⁶ CEPAL, “Uruguay y el MERCOSUR frente al ALCA: prioridades para la negociación arancelaria”, pág. 10

mercado., que igualmente implicaría un abaratamiento de muchas de sus importaciones en bienes y servicios, sin embargo, no se esta contemplando el doble efecto que esto conlleva, por una parte contribuiría a reducir costos locales, pero por otra aumentaría sustancialmente la competencia.³⁷

Sobre lo que se refiere a inversión, no ha expresado una opinión de manera formal ni a favor ni en contra, pero implícitamente al apoyar la aceleración del ALCA, lo esta aceptando en su totalidad sin darle a este rubro la importancia merecida

En esencia Uruguay es un país pequeño, integrado con sus socios del MERCOSUR, con los que constituye un bloque igualmente pequeño pero relativamente protegido, particularmente en determinados sectores de la competencia internacional. Sin embargo, su actitud muestra un descontento con los logros que ha alcanzado en este esquema de integración, donde de acuerdo a declaraciones de su Presidente Tabare Vázquez, predominan los intereses de Brasil y Argentina y no le ofrecen mayores expectativas; así que debe explorar nuevos caminos como un TLC bilateral con Estados Unidos, con el que ya ha iniciado conversaciones.³⁸ Cabe mencionarse que aún no se pueden estimar de manera certera las consecuencias que la firma de dicho acuerdo traería para el MERCOSUR, pero es obvio que iría en contra de su calidad de socio pleno del esquema de integración sudamericano.

Paraguay, por su lado, durante todo el proceso de negociaciones del ALCA se ha alineado con la posición del MERCOSUR y ha dejado en claro, en alusión a Uruguay, que las diferentes perspectivas hacia la integración, no deben de poner en riesgo la política comercial externa común. En consecuencia, el gobierno paraguayo reproduce todas las opiniones de Brasil como conductor del MERCOSUR frente al ALCA. Además no considera que la integración hemisférica puede reportarle muchos beneficios concretos a su economía, al contrario, podría poner en peligro las ventajas que obtiene a partir de ser miembro del MERCOSUR.

³⁷ CEPAL, "Uruguay y el MERCOSUR frente al ALCA: prioridades para la negociación arancelaria", pág.13.

³⁸ Esta postura no es nueva, ya desde la administración de Jorge Batlle, éste declaró, ante la percepción del difícil avance en las negociaciones, que el ALCA y no era un tema prioritario, por lo que amenazó con abandonar la línea del MERCOSUR para buscar un acuerdo bilateral anticipado con Estados Unidos, Benecke, W. Dieter y Alexander Loscchky, *op. Cit.*, pág.19.

4.3. México, Canadá y Chile como bastiones del libre comercio.

México y Canadá comparten una postura común frente a las negociaciones del ALCA, ya que por su dependencia e integración con el mercado estadounidense, apoyan de manera casi incondicional la propuesta de su principal socio comercial.

México para quien Estados Unidos representa más del 80% de su comercio y su inversionista por excelencia, además de ser miembro del TLCAN, apoya la creación del ALCA, como un paso más en la extensión del acuerdo trilateral, además de vislumbrar que podría ser una opción de diversificación de su economía y así disminuir un poco la gran dependencia económica que tiene con Estados Unidos. Asimismo el gobierno mexicano espera beneficiarse de mayores reducciones para entrar al mercado estadounidense, al mismo tiempo que busca posicionarse en centro y Sudamérica.

El Gobierno de México percibe más pros en la posible firma del ALCA que contras. Entre las ventajas se considera la entrada preferencial a un mercado “nada despreciable” que redundaría en un aumento de las exportaciones, tanto de mercancías como de servicios, la homogeneización de disposiciones comerciales, mayor certeza jurídica para las inversiones mexicanas en América Latina y competencia en pie de igualdad en las compras de gobierno del sector público de los países latinoamericanos. Mientras que la principal desventaja que es tener que competir con los demás países los mercados que ha abierto a través del los TLC, esencialmente el TLCAN, esta desventaja se reduce si se considera que muchos países de la región ya gozan de acceso preferencial al mercado estadounidense en virtud a la existencia de TLC de por medio, u otro tipo de mecanismos preferenciales, como la ICC. Por lo demás, mientras los productos mexicanos entran sin pagar arancel al mercado de sus socios del TLCAN desde el 1º de enero de 2003, la liberalización total para los demás países del ALCA sería hasta el 2015.³⁹

Tras la propuesta de Estados Unidos, México pareció un poco desconcertado y su primera respuesta fue cautelosa, como expresó el entonces Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Jaime Serra Puche, que México tenía una preocupación legítima y racional respecto a que países de distinto grado de desarrollo ingresarán

³⁹ Secretaría de Economía, “La negociación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)”, pág. 19-20

al TLCAN ⁴⁰, reflejó del deseo de evitar que sus preferencias de entrada al mercado de Estados Unidos se hicieran extensivas a todos los demás países del continente americano, perdiendo su exclusividad.

Ante el grado tan elevado que en ese momento el gobierno estadounidense le dio al ALCA, México modificó su postura para entrar en las negociaciones y defender sus intereses, pero con un papel de bajo perfil, que se limita a velar por no perder tantos de los “privilegios” obtenidos en el TLCAN.

Aunque en instantes México ha tratado de apoyar los reclamos de los demás países latinoamericanos, ejemplo de ello fue el respaldo que en su momento le dio el Presidente Vicente Fox junto con el Presidente del BID a la propuesta de crear un fondo de desarrollo en el marco del ALCA de mínimo 100 millones de dólares, cifra muy pobre para tal objetivo, en favor de los países más pobres.⁴¹ Nuestro país ha adoptado una posición de apoyo incondicional tanto hacia Estados Unidos como hacia el proyecto del ALCA en su versión actual. Como afirma José Briceño Ruiz, “aunque formalmente el TLCAN no negocia en bloque, México ha adoptado posiciones muy cercanas a las de su vecino del norte”, consecuencia de su alta interdependencia económica y alineación política. Hecho evidente en la última Cumbre de las Américas en donde se adjudicó el papel de mediador de Estados Unidos para evitar que se negara el ALCA de forma definitiva, presionando a otros países, como fue el caso de Colombia para alinearse a dicha postura. Hasta llegar al punto de declarar que 29 países favorecerían revivir las estancadas negociaciones del ALCA y podrían formar el área de libre comercio sin el bloque del MERCOSUR y sin Venezuela.⁴²

Paralelamente a las negociaciones del ALCA, México ha buscado nuevos TLC con los países de la región, al percibir que el TLCAN no es incompatible con este tipo de acuerdos. México se ha adelantado al ALCA creando una red de tratados que le permitan un acceso privilegiado al mercado latinoamericano.⁴³ A la vez que

⁴⁰ Citado por José Briceño Ruiz, *op. Cit.*, pág. 399

⁴¹ Benecke, W. Dieter y Alexander Loschky, *op. Cit.*, pág. 28

⁴² Dow Jones, “DJ Ministro de Brasil: ALCA depende del éxito de la Ronda Doha”, <http://el.bizyahoo.com/djla/051104/2005110411002167.html>

⁴³ México aún no tienen TLC en América Latina con Argentina, Brasil, Paraguay, Ecuador, Perú, Panamá, República Dominicana y CARICOM que representan conjuntamente importaciones por 150 mil millones de dólares, un mercado bastante deseable. Secretaría de Economía, *op. Cit.*, pág. 19

profundiza el TLCAN y establece vínculos comerciales con otros países ajenos a la región, para insertarse mejor a la economía mundial. Sin embargo, aunque esta estrategia parecería adecuada, en la práctica México es el país que cuenta con mayor número de TLC⁴⁴, pero éstos distan de ser el medio para la diversificación comercial, dado que no los utiliza y promueve eficientemente, por ende su comercio sigue concentrado totalmente en Estados Unidos.

En esta lógica México suscribió el Tratado del Grupo de los Tres, que posteriormente trató de profundizar, utilizando el potencial del acuerdo para coordinar políticas en sectores como el energético, sin embargo, las diferencias entre los miembros frustraron este intento, que actualmente se ve más alejado que nunca ante la renuncia de Venezuela. De igual manera suscribió acuerdos con Costa Rica, Nicaragua y el Triángulo del Norte (Guatemala, Honduras y El Salvador). Asimismo México ha iniciado negociaciones con MERCOSUR, las que se han trabado por su apego a la integración con el norte, puesto que ha pretendido imponer el modelo- TLCAN, con una profunda liberalización comercial, incluyendo temas como inversiones, propiedad intelectual y compras del sector público, parámetros que el bloque sudamericano no acepta, manteniendo una actitud más proteccionista, que no vulnere su proceso de integración,

Canadá sigue la misma línea de México con respecto al proceso del ALCA., al ser también miembro del TLCAN comparte los mismos intereses de sus socios, principalmente los de Estados Unidos.

Canadá es la segunda economía más grande de América y una de las más abiertas al comercio y la inversión internacional. El comercio con Latinoamérica y el Caribe, sin embargo, es pobre, representa sólo un 4.2% del total de intercambio canadiense. Este país vislumbra al ALCA, al igual que México, como una opción para ampliar sus mercados y expandir sus exportaciones en la región, en la que goza de alta competitividad.

A lo largo del proceso de negociaciones del ALCA, el gobierno canadiense ha apoyado la iniciativa de su principal socio comercial, Estados Unidos, junto con

⁴⁴ México tiene tratado de libre comercio con 43 países, con Estados Unidos y Canadá, Chile, Colombia, Venezuela, , Costa Rica, Bolivia, Nicaragua, , Uruguay, el Triangulo del Norte, la Unión Europea, la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), Japón e Israel,

México. En la Cumbre de las Américas en Argentina, dicha postura quedó clara, ya que gracias a la intervención del entonces Primer Ministro Paul Martin en apoyo a la propuesta del Presidente Vicente Fox, es que se incluyó al tema del ALCA dentro de la agenda de negociación, aún ante la negativa del anfitrión de tratar el tema en esa ocasión.⁴⁵

Ahora el Primer Ministro canadiense Stephen Harper, ha visualizado la posibilidad de adoptar un fuerte liderazgo a favor del ALCA, al ser un férreo defensor del libre comercio y reforzar la posición geopolítica del país en el hemisferio, aprovechando el bajo capital político que ya tiene el Presidente Bush. De acuerdo a los analistas del Cato Institute, el nuevo gobierno canadiense cuenta con todas las condiciones para cumplir con ese objetivo; ya que tiene una muy buena imagen en el continente y a pesar de la realineación de fuerzas en América Latina hacia la izquierda populista, comparte su visión positiva hacia el libre comercio con otros gobiernos de la región aparte de Estados Unidos y México, como el de Álvaro Uribe en Colombia, el de Antonio Sacca en El Salvador y el de Oscar Arias en Costa Rica, entre otros. Además no comparte con su vecino del sur el problema de los altos subsidios al sector agrícola.⁴⁶

Por otra parte, Canadá que ya tiene acuerdos de libre comercio con algunas naciones latinoamericanas (México, Costa Rica y Chile) esta planeando un mayor acercamiento a la región, para lo que esta negociando o considerando TLC con distintos países de Centroamérica, la CAN y la Cuenca del Caribe

En lo referente al capítulo sobre inversiones es evidente que ni México ni Canadá se oponen, dado que para ambos esas reglas ya están en vigor como parte del capítulo XI del TLCAN, que incluye a su principal socio comercial y fuente de inversión extranjera. Además junto con Estados Unidos son de los principales inversionistas en la región y sus ET se beneficiarían altamente de extender la liberalización de las inversiones en toda América Latina. Al contrario, como afirmo el Presidente Felipe Calderón, la disponibilidad es plena para convertir a México en un “país de inversionistas”.

⁴⁵ Néstor Restivo, “Pelea pro el ALCA: cómo se alineo cada país y qué se pudo en juego”, <http://clarin.com/diario/2005/11/06/elpais/p-00901.htm>

⁴⁶ Juan Carlos Hidalgo, “ Es hora de que Canadá mire más al sur”, <http://www.elcato.org/publicaciones/articulos/art-2006-05-08.html>

Así, de acuerdo a textos oficiales, además de un mejor acceso, las inversiones mexicanas y canadienses tendrían seguridades jurídicas de las que carecen en varios países del continente. Mientras en contraparte atraerían mayores flujos de IED que redundarían en desarrollar las capacidades tecnológicas internas y recibir más tecnología de punta; mejorar la competitividad de los productos nacionales, agregar mayor valor a las exportaciones, incorporar a las PyMEs a las corrientes de comercio e inversión internacional y generar empleos mejor remunerados.⁴⁷

Chile por su parte, a pesar de no ser parte del TLCAN, comparte su visión sobre el libre comercio en la región y desde que se lanzó el ALCA ha apoyado los argumentos estadounidenses.

Chile en general, tiene una posición positiva hacia el libre comercio y la integración hemisférica, hecho claro si se recuerda que apoyo la propuesta de Estados Unidos por adelantar la entrada en vigor del ALCA al año 2003. El país ve e el ALCA la oportunidad de lograr su aspiración frustrada de integrarse al TLCAN y así poder expandir y potencializar sus exportaciones en todo el continente americano. Chile tiene un mercado diversificado a 120 países y ha aumentado en los últimos años sus productos exportables de 500 a 6000 y mantienen un arancel promedio del 8%, por lo que las empresas chilenas se atribuyen la capacidad de competir en un esquema de libre comercio frente a Estados Unidos o Brasil.⁴⁸

Sin embargo, aunque los productos de exportación chilenos han aumentado y se han diversificado, también se debe reconocer que sus exportaciones se siguen concentrando en las materias primas como el cobre, el salmón y las frutas, además de que sus productos industriales aún siguen teniendo un escaso valor agregado, por lo que su competitividad ante países altamente industrializados como Estados Unidos, aun es limitada.

Este país tiene una de las economías más abiertas al comercio y la inversión en el mundo. Cuenta con uno de los aranceles más bajos para importar, 6% el general, pero con muchos productos por debajo, además de un mercado de exportación diversificado en tres continentes, el Americano, el Europeo y el Asiático. En esta

⁴⁷ Secretaría de Economía, *op. Cit.*, pág. 20

⁴⁸ Benecke, W. Dieter y Alexander Loscchky, "ALCA y la integración latinoamericana. La situación postQuébec", pág. 14- 34.

perspectiva es que Chile ha y sigue buscando tratados de libre comercio con países tanto de la región como externos, como el que recientemente firmo con Estados Unidos en 2003, uno de sus principales socios comerciales, y el que aún esta en proceso de negociación con Japón.

Asimismo Chile también se ha convertido en miembro asociado del MERCOSUR, como paso para fortalecer al mismo tiempo sus relaciones de intercambio comercial con este esquema de integración.⁴⁹ En esta lógica, Chile esta creando una red de tratados de libre comercio siguiendo el esquema del regionalismo abierto y observa al ALCA como un peldaño más.

Por otra parte, después de haber atravesado por una profunda crisis financiera, impuso con gran éxito restricciones al capital externo, los cuales han sido retirados en gran medida, pero aún se conservan algunas regulaciones como el “encaje” para restringir la salida de las inversiones especulativas y prevenir futuras crisis: con lo que se ha mantenido la estabilidad económica. Medidas que hábilmente ha conservado aún en los acuerdos que incluyen la liberalización de las inversiones, como el firmado con Estados Unidos, donde como ya se revisó, gracias a ciertas reservas el Estado mantiene la posibilidad de restringir los flujos de IEI.

Es por esto que el gobierno chileno apoya a Estados Unidos en la incorporación del capítulo sobre inversiones como se encuentra actualmente, pues contiene disposiciones muy similares a las del capítulo sobre inversiones en el TLC Chile-Estados Unidos.

4.4. La CAN, ¿frente único o posturas individualizadas frente al ALCA?

El ALCA es de gran importancia para la CAN por las dimensiones del mercado hemisférico, en términos de población y producto, principal destino de sus exportaciones y origen de sus importaciones. En el 2001 de un total de más de 50 mil millones de dólares de ventas al exterior, el 80% tuvo como destino el mercado hemisférico y de ese porcentaje más de la mitad fueron exportaciones a Estados

⁴⁹ De acuerdo a la versión oficial, Chile no se adhirió como miembro de pleno derecho al MERCOSUR ya que esto implicaría apegarse al arancel externo común y considerando que sus tarifas externas son considerablemente menores que dicho arancel, el resultado sería que se elevarían restándole competitividad en el comercio internacional.

Unidos. Por el lado de las importaciones de un total de 44 mil millones de dólares, el 82% se originó en los países del ALCA y un tercio desde Estados Unidos.⁵⁰

En cuanto a la IED, de un total de 8.7 mil millones de dólares registrados en el año 2001, más de 3 mil millones fueron de los miembros del ALCA, de los cuales 2.1 mil millones tuvieron origen estadounidense.⁵¹

Cuando se lanzó el proceso del ALCA en la Cumbre de Miami en 1994, la CAN se encontraba en una situación de crisis política e institucional, que se extendió hasta 1997 cuando se reincorporó Perú y entró en vigor la reforma institucional con el Protocolo de Trujillo. Debido a esta situación es que en la etapa preparatoria del ALCA, la CAN no tuvo una organización coordinada y menos conjunta.⁵²

En la Cuarta Reunión Ministerial del ALCA celebrada en San José de Costa Rica, la CAN inicia su participación conjunta con vocería única en los diferentes niveles de negociación, pero, a medida que se desarrollaron las negociaciones, la postura única andina fue perdiendo fuerza hasta resquebrajarse en la práctica.⁵³

La CAN como conjunto identificó como prioridades en las negociaciones del ALCA, evitar que las medidas antidumping afecten a sus exportaciones; tener un mejor acceso al mercado estadounidense mediante la disminución de sus subsidios agrícolas, contar con un mecanismo de solución de controversias eficaz que sea factor de equilibrio entre los países; y que se contemple un TED para solventar las disparidades existentes entre los niveles de desarrollo y tamaño de las economías de los miembros.⁵⁴

Los miembros de la CAN, aunque coinciden en que pueden obtener mejores resultados negociando en bloque que individualmente y *de jure* han negociado de forma conjunta, *de facto* tienen diferencias de cara a Estados Unidos y el ALCA, Venezuela lo rechaza abiertamente, mientras Bolivia y Perú negocian un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, Ecuador está dolarizado y Colombia es un fuerte

⁵⁰ Cuatro de los miembros de la CAN, son beneficiarios de la Ley de Preferencias Arancelarias Andina, que permite un acceso preferencial al mercado estadounidense. *Ibidem*, pág. 25

⁵¹ *Loc. Cit.*

⁵² Víctor Rico Frontaura, *op. Cit.* pág. 8, 21 y 22

⁵³ *Ibidem*, pág. 9

⁵⁴ *Ibidem*, pág. 26

aliado de Washington.⁵⁵

La República Bolivariana de Venezuela, pasó de mostrar un gran escepticismo hacia el ALCA a ser el principal combatiente del mismo, motivado más que por cuestiones meramente comerciales por aspectos ideológicos. Los encuentros del Mandatario Hugo Chávez con su homólogo brasileño parecen haber reforzado esta posición. Venezuela como dueño de grandes yacimientos de petróleo situados en la Cuenca del Orinoco, parece no requerir un acuerdo con Estados Unidos tanto como otros países latinoamericanos. Sin embargo, cabe señalarse en este punto, que Estados Unidos es uno de sus principales socios comerciales y existe una enorme inversión por su parte en Venezuela, esencialmente en la rama petrolera.

El mandatario venezolano ha ido extremando su postura en contra del ALCA, pasando de considerarla como una opción en el inicio de las negociaciones, a calificarla como una imposición del imperio como lo expresó durante la celebración de la Cumbre de Mar del Plata y convertirse en el líder del movimiento en contra del acuerdo, al que se han incorporado Cuba y en últimas fechas Bolivia.

En materia de inversiones, el gobierno venezolano argumenta que el trato que se le da a las mismas es una carta de derechos para los inversionistas por encima del Estado, punto que junto con otros estimuló a Chávez para lanzar su proyecto de Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA), en ocasión de la III Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la Asociación de Estados del Caribe, celebrada en la isla de Margarita en diciembre del 2001, que pretende ser una opción alterna al ALCA e integrar a Cuba. El objetivo principal del ALBA sería en palabras de Chávez:

“El ALBA tiene por objetivo la transformación de las sociedades latinoamericanas, haciéndolas más justas, cultas, participativas y solidarias y que, por ello, está concebida como un proceso integral que asegure la eliminación de las desigualdades sociales y fomente la calidad de vida y una participación efectiva de los pueblos en la conformación de su propio destino”⁵⁶

⁵⁵ En virtud de la Decisión 322 se establece que “si bien las negociaciones con terceros deben realizarse preferentemente de manera comunitaria, de no ser posible, por cualquier motivo, negociar comunitariamente, los Países Miembros pueden adelantar negociaciones bilaterales con los otros países de la región, en las cuales participe uno o más países del Grupo Andino”.

⁵⁶ Es importante considerar que el ALBA es hasta el momento el único proyecto alternativo al ALCA que se emprendió en un inicio entre Venezuela y Cuba, y recientemente ha incorporado a Bolivia, que aunque cuenta con principios acordes a la integración neobolivariana y una visión diametralmente opuesta hacia la inversión,

Así, durante una visita oficial a Cuba en 2004 del mandatario Hugo Chávez en conjunción con su homónimo cubano, declararon: “subrayamos que el ALCA es la expresión más acabada de los apetitos de dominación sobre la región y que, de entrar en vigor, constituiría una profundización del neoliberalismo y crearía niveles de dependencia y subordinación sin precedentes”. Igualmente expusieron que el ALBA constituirá una forma de verdadera integración basada en la cooperación, la solidaridad y la voluntad común de avanzar hacia niveles más altos de desarrollo, como única vía de satisfacer las necesidades de los países latinoamericanos y caribeños y, a la par, preservar su independencia, soberanía e identidad.

En relación con la inversión extranjera, el ALBA en concordancia con sus principios rectores, estipula que esta, al igual que el comercio, debe constituir un instrumento que favorezca el desarrollo nacional de forma equilibrada y duradera, no ser un objetivo en sí misma.

Esta propuesta aunque parece en camino a concretarse, por lo menos entre Venezuela, Cuba y Bolivia, “aún mantiene un alto grado de ambigüedad” como señala la investigadora María Cristina Rosas, al no contar con un proyecto, ni mecanismos estructurados para su concreción, quedando en mera demagogia política.

La administración de Chávez, ha demostrado una enorme vaguedad con respecto a

carece completamente de una estructura seria de negociación. Hasta el momento el único documento oficial que brinda sustento a dicho proyecto es el derivado de la declaración conjunta de los gobiernos venezolano y cubano que incorpora una declaración de principios. Son doce los principios rectores que se señalan como cimientos para el ALBA: 1. El comercio y la inversión no deben ser fines en sí mismos, sino instrumentos para alcanzar un desarrollo justo y sustentable, pues la verdadera integración latinoamericana y caribeña no puede ser hija ciega del mercado, ni tampoco una simple estrategia para ampliar los mercados externos o estimular el comercio. Para lograrlo, se requiere una efectiva participación del Estado como regulador y coordinador de la actividad económica. 2. Trato especial y diferenciado, que tenga en cuenta el nivel de desarrollo de los diversos países y la dimensión de sus economías, y que garantice el acceso de todas las naciones que participen en los beneficios que se deriven del proceso de integración. 3. La complementariedad económica y la cooperación entre los países participantes y no la competencia entre países y producciones. 4. Cooperación y solidaridad que se exprese en planes especiales para los países menos desarrollados en la región. 5. Creación del Fondo de Emergencia Social. 6. Desarrollo integrador de las comunicaciones y el transporte entre los países latinoamericanos y caribeños.. 7. Acciones para propiciar la sostenibilidad del desarrollo mediante normas que protejan el medio ambiente, estimulen un uso racional de los recursos e impidan la proliferación de patrones de consumos derrochadores. 8. Integración energética entre los países de la región. 9. Fomento de las inversiones de capitales latinoamericanos en la propia América Latina y el Caribe, con el objetivo de reducir la dependencia de los países de la región de los inversionistas foráneos.. 10. Defensa de la cultura latinoamericana y de la identidad de los pueblos de la región. 12. Concertación de posiciones en la esfera multilateral y en los procesos de negociación de todo tipo con países y bloques de otras regiones. Ver Hugo Chávez Frías y Fidel Castro Ruiz, “Declaración conjunta cubano venezolana La unidad bolivariana para América. El ALBA frente al ALCA”, <http://www.granma.co.cu/2004/12/15/nacional/articulo17.html>

la integración en el continente americano, ya que no sólo ha refutado la propuesta estadounidense, sino que recientemente se ha retirado del Grupo de los Tres y ha anunciado su salida de la CAN, argumentando que al analizar históricamente el proceso de integración de América Latina y el Caribe, Venezuela ha constatado que este, lejos de responder a los objetivos de desarrollo independiente y complementariedad económica regional, ha servido como un mecanismo para profundizar la dependencia y la dominación externa. Acciones que asestan un golpe más para el resquebrajamiento de la integración latinoamericana, que si bien podría tener un corte neoliberal, como el Tratado del Grupo de los Tres, también pueden considerarse como esquemas neobolivarianos donde participan Estados en desarrollo con condiciones relativamente similares. Asimismo anuncia su interés en adherirse al MERCOSUR o bien insertar al bloque dentro del ALBA, declarando que desea velar por la integración entre países latinos, argumento que parece desvinculado de sus demás acciones.

Perú, Colombia, Bolivia, hasta antes de la actual administración, y Ecuador al contrario de Venezuela, coinciden en tener una expectativa favorable hacia el ALCA., con una actuación bastante pasiva en las negociaciones.

Colombia continua atravesando por un período de enorme inestabilidad interna, un estado de virtual guerra civil que impide su pleno desarrollo económico; mientras que Ecuador por su parte aún sigue tratando de superar la profunda crisis económica, Bolivia continua luchando con la crisis política por la que ha atravesado desde 2002 y Perú después de liberarse recientemente de la dictadura de Alberto Fujimori permaneció con una situación nacional muy tensa durante la administración del Presidente Alejandro Toledo, quién ganó las elecciones por una escasa mayoría y fue duramente criticado por su política exterior totalmente alineada a Estados Unidos, pero finalmente con su nuevo Presidente Alan García, se espera se modere esta situación y el país pueda entrar en un período de estabilidad.

Por otro lado, los cuatro países mantienen una relación muy estrecha en todos los ámbitos con Estados Unidos. Colombia ha aceptado el "Plan Colombia", subsidiado por el gobierno estadounidense, para hacer frente a la guerrilla y el problema del narcotráfico. Ecuador, por su parte, tiene una economía dolarizada, totalmente dependiente de la economía de Estados Unidos, Perú, además de haber terminado

recientemente las negociaciones para la firma de un acuerdo de libre comercio, ha denotado una incondicionalidad política hacia dicho país. Bolivia pasó de estar esperando superar los problemas derivados de su crisis política interna para darle continuidad a las negociaciones del TLC con Estados Unidos, a ser un opositor a las políticas estadounidenses y unirse a la alianza Castro-Chávez, incluyendo el proyecto ALBA. En consecuencia se ha aplazado su TLC con Estados Unidos definitivamente y se han emprendido reformas para retroceder en la apertura económica, como la repatriación de los energéticos, después de que habían sido totalmente privatizados en periodos anteriores de gobierno.

En los casos específicos de Ecuador y Colombia, estos tienen una agenda de política exterior muy avocada hacia Estados Unidos, que va desde las cuestiones de seguridad hasta el comercio, pasando por las inversiones, la migración, la formación de cuadros dirigentes, el modelo económico dirigido hacia fuera, y cuestiones extremas; sin olvidar que Estados Unidos no sólo tiene presencia económica sino también militar en ambos países.⁵⁷

En este contexto, es que estos cuatro países han estado más ocupados en resolver sus conflictos internos que en establecer una posición frente al ALCA, por lo que sólo se dejan guiar por las pautas que imponen los líderes de las negociaciones. Además, a excepción de Bolivia, consideran la posibilidad del ALCA, al igual que la de un TLC bilateral, como un enorme privilegio otorgado por Estados Unidos y no serían capaces de poner en riesgo su entrada preferencial a éste mercado, que representa su principal socio comercial y fuente de inversión extranjera, con posturas adversas.

4.5. Los Estados centroamericanos y caribeños ¿una mayoría sin voz?

Para los países pequeños, como los centroamericanos y caribeños, el panorama es poco alentador, pues son los menos beneficiados del libre comercio basado en la libre competencia, pero tampoco pueden darse el lujo de quedar marginados. Además como países pequeños latinoamericanos, tanto en dimensiones geográficas como económicas, tienen una competitividad limitada a causa de lo estrecho de sus

⁵⁷ Juan Carlos Ramírez, “Las negociaciones comerciales de Colombia, del ALCA al TLC con Estados Unidos”, *passim*.

mercados internos y su planta exportadora,⁵⁸ con un poder de negociación bastante reducido, aunado al poco presupuesto que pueden destinar para sus representaciones en las distintas esferas de negociación. Como asevera Norman Girvan:

“En el caso de los países de las economías más pequeñas...sus escalas de producción son solo una fracción de lo que obtienen los países mas avanzados, así que su costo de producción es mucho mas alto. Su costo de infraestructura es más elevado debido a las economías de pequeña escala. La productividad es baja porque su capital humano y físico es limitado. Y la ausencia de integración vertical en muchas de sus industrias hará más difícil satisfacer las reglas de origen del ALCA”.⁵⁹

Así sus economías son muy vulnerables a los cambios internacionales y tienen como países, poca presencia en la configuración del sistema económico internacional. Situación que no es justificante para que adopten una actitud pasiva y de sumisión ante procesos que los involucran directamente como el ALCA y cedan a todos los lineamientos que imponen los Estados más fuertes sin siquiera pronunciarse en forma crítica. .

Los Estados de la Cuenca del Caribe, como los centroamericanos, son altamente dependientes de Estados Unidos en lo que corresponde al comercio y la inversión y tampoco tienen la posición geoestratégica de gran relevancia de México; situación que se ha acentuado en los últimos años.

Esta subregión siempre ha sido considerada de vital importancia para la voluntad política de las élites gobernantes desde los padres fundadores hasta George W Bush. Las razones para esto son esencialmente geopolíticas, a las que se han agregado en las últimas décadas las económicas Tal como afirma Carlos Alzugaray, “desde larga data ha sido aceptada la convicción de que un firme control de Estados Unidos sobre las pequeñas naciones de la Cuenca del Caribe es vital para los intereses de Estados Unidos, por lo que la subregión ha sido objeto siempre del más

⁵⁸ la composición de exportaciones de 14 de estos países en 1999.de los cuales, 8 son del CARICOM, incluidos los mas grandes; el resto es de Centroamérica incluyendo a Panamá).El 41% de sus exportaciones son productos primarios, 28% pertenece a productos manufacturados tradicionales, 18% para recursos como petroquímicos y bauxita. Solo el 2% es de bienes duraderos y el 10% de bienes con un contenido tecnológico relativo como maquinarias y equipos. Norman Girvan, “El ALCA. Una perspectiva caribeña” , http://acsaec.org/About/SG/Girvan/Speeches/alca_perspectiva_caribena_sp.htm

⁵⁹ *Loc. cit.*

crudo intervencionismo político norteamericano”.⁶⁰

La relación de Estados Unidos con los países caribeños y centroamericanos siempre ha estado caracterizada por la “unidimensionalidad”; ya que aunque las políticas y decisiones del gobierno estadounidense impacten directamente a la población de las tierras caribeñas y centroamericanas, resulta difícil que los clamores de los gobiernos y actores sociales de esas zonas encuentren resonancia por su vecino mayor, entonces sus problemas y preocupaciones permanecen inevitablemente relegadas. No obstante, esto no ha significado que los países caribeños tomen una actitud de total pasividad, a pesar de su tamaño, en conjunto, han defendido varias veces sus intereses en distintos foros, como el de negociaciones del ALCA.

Durante los años 70s y 80s tanto la región de la Cuenca de Caribe como Centroamérica fueron objeto de especial atención en la política exterior de Estados Unidos con la finalidad de cercar el comunismo en la zona, que avanzaba con gobiernos socialistas en Jamaica, Guyana, Nicaragua y Granada; y el activismo cubano.⁶¹ Ante lo cual, el gobierno estadounidense decidió suscribir acuerdos de cooperación y promover el modelo capitalista, donde el eje fue la ICC, programa para brindar preferencias comerciales y propiciar la inversión en la zona, establecido por Ronald Reagan en 1983.⁶²

La ICC presentada como un programa integral de cooperación y ayuda a la subregión, tenía como criterio central reforzar la presencia de Estados Unidos a lo largo y ancho del Caribe y América Central, militar, política, económica y culturalmente, con un marcado carácter norte-sur. A través de la ICC Estados Unidos ofrece preferencias arancelarias unilaterales a cambio de que los países beneficiarios cumplan con ciertos requisitos que él mismo establece, esencialmente de contenido político. La puesta en marcha de ésta iniciativa estrechó las relaciones comerciales y de inversión de Estados Unidos con los países centroamericanos y

⁶⁰ Carlos Alzugaray, “De Bush a Bush: balance y perspectivas de la política externa de los Estados Unidos hacia Cuba y el Gran Caribe” en José María Gómez, “América Latina y el desorden floral neoliberal”, pág 202

⁶¹ El sector conservador de la élite gobernante de Estados Unidos que ascendió al poder en 1980 partía del criterio de que la debilidad de la administración predecesora, la de James Carter, había permitido la disgregación de las ideas soviéticas en Centroamérica y las Antillas, lo que era intolerable y debía ser detenido inmediatamente, por lo tanto era imprescindible lanzar una ofensiva en la subregión, la ICC, parte de la denominada “Doctrina Reagan”, junto con la invasión a Granada, y el fortalecimiento de los regímenes autoritario de El Salvador y Guatemala.

⁶² José Briceño Ruiz, *op. Cot.*, pág. 401- 403

caribeños; volviéndose algunos altamente dependientes de los capitales estadounidenses y el mercado de este país como destino de sus exportaciones, ejemplo de ello es el caso de Jamaica y la República Dominicana, donde las IE se concentran principalmente en la industria maquiladora.

Pero como revisamos en el capítulo 2, la suscripción del TLCAN vino a trastocar el esquema preferencial de la ICC, restándole relevancia en la política comercial estadounidense que se enfocó en su vecino del sur, que rápidamente desplazó a Japón para convertirse en su segundo socio comercial. La liberalización del comercio y la inversión que produjo el TLCAN, aunado a la mayor cercanía geográfica del mercado mexicano, lo hizo más atractivo que el centroamericano o caribeño; implicando una desviación considerable de comercio e inversiones hacia ese destino.

Del período de 1989 a la fecha, la zona no ha sido objeto de una política particular, sino más bien se ha integrado como parte de las políticas hemisféricas o mundiales. Estas políticas giran alrededor de cuatro grandes ejes, de acuerdo con Carlos Alzugaray: libre comercio e inversiones, promoción de la democracia, política de seguridad y asuntos migratorios, Concentrándonos en la primera que es la de nuestro mayor interés, El interno económico prevalece sobre los políticos hasta antes del 11/09, siendo la búsqueda de un TLC que sustente la hegemonía estadounidense en América Latina y el Caribe su principal objetivo. Este interés reproduce la estrategia económica clásica encaminada a abrir los mercados mundiales a sus productos, haciendo el mínimo de concesiones en cuanto a la apertura del propio mercado; fomentar un clima propicio en todos los países para las inversiones de sus grandes empresas, liderar las negociaciones comerciales y financieras multilaterales en función de su propia agenda y en detrimento de sus principales adversarios, la UE, Japón y ahora, China.⁶³

El enfoque de Estados Unidos hacia el Caribe y América Latina en general, ha sido discordante, como asevera Cedric Grant, Embajador de Guyana en Estados Unidos, ya que la nota predominante por parte de Estados Unidos es sostener su punto de vista neoliberal de que todos los países deben comerciar en igualdad de

⁶³ Carlos Alzugaray, “De Bush a Bush: balance y perspectivas de la política externa de los Estados Unidos hacia Cuba y el Gran Caribe” en José María Gómez, “América Latina y el desorden floral neoliberal”, págs 210-211

condiciones. Mientras las naciones caribeñas, aún cuando están ávidas de integrarse al mercado global, señalan que su pequeño tamaño, su bajo nivel de desarrollo, y su estructura exportadora de materias primas, socavan su capacidad para asumir compromisos y participar eficazmente en la liberalización del comercio sin preferencias especiales, o por lo menos una eliminación gradual. Esta actitud ha sido causa de conflictos entre el CARICOM y Estados Unidos, donde resalta el sonado problema del banano.

En ese contexto es que los Estados centroamericanos y caribeños se han estado enfrentando a un escenario matizado por la alta dependencia al mercado e inversiones estadounidenses, a la par que han perdido beneficios derivados de las preferencias otorgadas por la ICC, en virtud de otros acuerdos comerciales de Estados Unidos con países de la región, donde destaca el TLCAN. Esta dualidad, dependencia comercial y pérdida de importancia estratégica, han moldeado en gran medida la respuesta caribeña y centroamericana al ALCA.

En el caso de los países de la Cuenca del Caribe la primera reacción fue promover iniciativas para reestablecer en alguna medida las preferencias perdidas luego del TLCAN por medio de un regionalismo abierto. En principio se optó por reforzar y profundizar los esquemas de integración subregional, es decir, el CARICOM, adaptándolas a la ideología neoliberalista prevaleciente en el continente. Para lo cual además de crearse la Asociación de Estados del Caribe (AEC)⁶⁴ se suscribieron políticas a favor de la liberalización del comercio y la inversión, además de incluirse regulaciones en materia de propiedad intelectual y compras de gobierno. Este vuelco neoliberal que dio la integración caribeña obedece a la idea de aumentar la competitividad y atractivo de la zona frente a Estados Unidos.

En complemento a la búsqueda de profundizar la integración caribeña, se trató de incrementar la cooperación entre los miembros con otros países allegados, como los centroamericanos, el Caribe anglófono, Cuba, México, Colombia y Venezuela por medio de la firma de acuerdos comerciales y de inversión. Todo este esfuerzo también fue visualizado como una preparación para su futura adhesión al TLCAN o

⁶⁴ La AEC que agrupa a los estados que bordean toda la Cuenca del Mar Caribe incluyendo a México, Centro América, Colombia y Venezuela. 25 estados más las colonias holandesas y francesas; 200 millones de personas; cerca de la mitad de la población de América Latina Ver Norvan Girvan, "El ALCA. Una perspectiva caribeña" , http://acsaec.org/About/SG/Girvan/Speeches/alca_perspectiva_caribena_sp.htm

al ALCA.

Sin embargo, los resultados que los países caribeños han obtenido de esta estrategia ante el nuevo contexto internacional, han sido muy limitados, dado que sus iniciativas dirigidas a obtener una paridad entre la ICC y el TLCAN han fracasado. Tampoco han podido recuperar el terreno perdido frente a México en materia de comercio e inversiones, a pesar de la profundización neoliberal de su esquema de integración. Finalmente sus intentos de reforzar los mecanismos de integración subregional y diversificar su comercio con otros socios vecinos no ha derivado en una menor dependencia hacia Estados Unidos y ha tenido muchas dificultades en su puesta en marcha.

Por otro lado, los países centroamericanos, tal como se planteó en el apartado dedicado a la revisión del CAFTA-DR, desde que el TLCAN estaba en proceso de negociación, en 1992, ante el temor de verse desplazados por México como destino del comercio y la inversión estadounidense, los países beneficiarios de la ICC, intentando lograr un tratamiento igualitario al del TLCAN, la denominada “paridad TLCAN”, que implicaría tener las mismas preferencias que se le dieran a México.⁶⁵

Ante la negativa de los miembros del TLCAN de hacer extensivos sus beneficios a los miembros de la ICC, los centroamericanos optaron por proponer en conjunto y algunos de forma individual a Estados Unidos, la suscripción de un tratado de libre comercio. Este planteamiento, inclusive se hizo formalmente al Presidente Bill Clinton en el marco de su visita a la región en 1997. Sin embargo, esta propuesta no fructificó en la administración Clinton, y no fue hasta el gobierno de George W. Bush que después de su discurso ante la OEA en 2002, donde expresó el interés de Estados Unidos en un acuerdo de libre comercio con los países centroamericanos, que se iniciaron conversaciones y posteriormente se firmó el CAFTA-DR como paso a la conformación del ALCA.⁶⁶

A pesar de que su interés principal en el ALCA, era obtener la mencionada paridad TLCAN, y ésta ya se cumplió hasta cierto punto con la firma y reciente entrada en vigor del CAFTA-DR, aún consideran que su entrada al ALCA podría mejorar las

⁶⁵ Eduardo Lizano y Anabel González, *op. Cit.*, pág. 1-2

⁶⁶ *Loc, cit.*

condiciones que se obtuvieron en dicho acuerdo, reconociendo implícitamente que los términos en que se signó no fueron los más ventajosos o los mejores que se podrían haber conseguido. Pero, reconocen que los tiempos del proyecto de integración continental se han ido postergando de forma indefinida y no podían haberse esperado sin tener un acuerdo de libre comercio con su principal socio comercial que les diera preferencia; punto un poco debatible si se recuerda que ya contaban con la ICC mediante la cual Estados Unidos de manera unilateral les concedía acceso preferencial a su mercado en varios de sus principales productos, y peor aún si se toma en cuenta que dicha preferencia no se amplió mucho con el CAFTA-DR.

En esta perspectiva es que desde el inicio de las negociaciones del ALCA, los países centroamericanos y caribeños han expresado su interés y han participado de forma activa; ya que la ven como la posibilidad de pertenecer a un bloque regional que les ofrece los beneficios que hasta el momento no han podido obtener del Mercado Común Centroamericano (MCCA) y del CARICOM, con lo que se hace referencia, principalmente, al acceso a un mercado de grandes dimensiones, que involucre a su principal socio comercial, Estados Unidos, y que le permita incrementar su intercambio comercial a nivel internacional y entrada de IED, que posteriormente se traduzca en el elevamiento del desarrollo económico de la región.⁶⁷

Tanto los países centroamericanos como caribeños tienen poco margen de maniobra para promover líneas de integración contrapuestas a su principal socio comercial, Estados Unidos, es por esto que aceptan al ALCA- plus que defiende dicho país, el cual incluye los temas de Singapur, entre los que esta inversiones. Sin embargo, la inclusión del apartado sobre inversiones en el acuerdo, que instituye lineamiento para la liberalización total de las mismas, no implica una gran preocupación para ninguno de los bloques, ya que ambos han adquirido disposiciones similares de forma unilateral o a raíz de acuerdos como el CAFTA-DR. Por el contrario, tanto los países de Centroamérica como los de la Cuenca del Caribe apreciaron la liberalización de las inversiones fomentada por el TLCAN y su capítulo XI como una gran oportunidad para México de obtener mayor cantidad de

⁶⁷ Eduardo Lizano y Anabel González, *op cit*, pàgs. 20-21.

flujos de inversión provenientes de Estados Unidos y Canadá; punto de vista que si se traslada al ALCA evidencia su interés en ser parte a pesar de que propicie la libre inversión en el hemisferio.

Como puede apreciarse las diferentes posiciones estratégicas de los distintos países involucrados no son homogéneas, sino por el contrario algunas son muy contrapuestas, requiriendo forzosamente intensas negociaciones y conversaciones para poder arribar a consenso y darle viabilidad al proyecto del ALCA. Claro que esto sólo será posible si existe la suficiente voluntad política de las partes y compromiso con el proyecto; reflejo directo de su interés en el mismo.

Pero como se mencionó los caribeños a pesar de tener tanto o más interés en el avance del ALCA que los centroamericanos, han actuado en bloque generalmente para evitar lo menos posible ser objeto de políticas desventajosas a la vez que defienden su condición de países poco desarrollados; ejemplo de ello fue su negativa a aceptar profundizar aún más la apertura en sectores como compras del sector público y facilitación del comercio, aunque esto haya implicado colocarse en contra de Estados Unidos. En pocas palabras, siempre tienen una actitud abierta a la negociación, pero precisamente hacen eso, "negociar", no sólo aceptar las imposiciones de los poderosos.

Conclusiones.

En esta investigación se demostró esencialmente que de entrar el ALCA en vigor tal como se ha planteado no sólo crearía un espacio para el libre comercio, sino una zona hemisférica de libre inversión, al constituir un régimen regional para la promoción y protección de las inversiones, con reglas, normas y procedimientos que le retirarían las barreras y favorecerían su libre tránsito. Los mismos objetivos del ALCA enuncian esta intención y cuando revisamos el capítulo XVII concerniente a inversiones, podemos constatar que existen los medios en el tratado para lograrlo. Hecho derivado de la propia naturaleza del ALCA que más que un tratado de libre comercio, es un fundamento para reconfigurar todo el marco jurídico existente en la región en materias relacionadas con el comercio, como las compras gubernamentales, los derechos de propiedad intelectual, los servicios, las políticas de competencia, la facilitación del comercio, y, por supuesto, las inversiones.

En consonancia con el punto anterior, también quedó claro que el ALCA debe ser visto más allá del tratado, como un engranaje de una enorme maquinaria, un instrumento para un fin mayor, crear un área donde circulen libremente las mercancías, los servicios y los capitales, de acuerdo a la dinámica y categorías propias del capitalismo global.

Antes de concentrarnos en el ALCA tuvimos que situarlo en su contexto, que es el fenómeno de la globalización económica y los procesos de integración regional en el continente americano. Consecuentemente el estudiar la globalización nos permitió identificarla como un proceso histórico de interrelación e interdependencia entre todos los Estados, poblaciones y economías, que tiene como pilares fundamentales al capitalismo como sistema económico dominante, el enorme desarrollo científico-tecnológico, que ha brindado el soporte material para el estrechamiento jamás visto de las distancias, en tiempo y espacio; y el neoliberalismo como su fundamento ideológico.

Consecuentemente la globalización económica ha creado el sustento idóneo para el libre flujo de capitales de acuerdo a las reglas del libre mercado, es decir, de la competencia regida por la ley de la oferta y la demanda.

Los procesos de integración regional se consolidan como fenómenos parte del capitalismo global, entrelazados con la globalización, como una forma de complementarlo y encararlo, a través de la formación de bloques regionales con mayor poder de negociación en la economía internacional, principalmente para los países menos desarrollados como son los latinoamericanos.

La integración en el continente americano tiene características particulares, se encuentra matizada por el modelo cepalino de “regionalismo abierto” acorde a las políticas neoliberales que se han adoptado en las últimas décadas bajo la égida del Consenso de Washington; pero paralelamente a las propuestas de la CEPAL, se han venido desarrollando dos procesos de integración con fundamentos y objetivos totalmente distintos, el neobolivarismo y el neopanamericanismo; sin embargo es evidente que mientras el primero se encuentra fracturado y en una profunda crisis, el segundo sigue avanzando a través de proyectos liderados por Estados Unidos.

A razón de identificar las principales corrientes de integración en América fue posible caracterizar al ALCA como un proyecto neopanamericano acorde al espíritu del regionalismo abierto.

También este trabajo arrojó que existe una homogeneización paulatina, que se ha acelerado en las dos últimas décadas, en relación con la regulación internacional de la inversión extranjera, en sincronía con los principios de la doctrina de “protección y promoción de las inversiones” promovido por los países exportadores de capital, apuntalando hacia la creación de un régimen internacional de facto para la liberalización de los capitales. Proceso que ha sido impulsado a través de la firma de APRIs, pero principalmente al reproducir el denominado “modelo TLCAN” e incluir una normatividad comprensiva en materia de inversiones como parte de los TLC.

Esta “nueva regulación” hacia la IE plasmada en los APRIs y muchos de los TLC de nueva generación, incluyendo la propuesta dentro del ALCA, obedece a las pautas capitalistas neoliberales y lejos de formar instrumentos jurídicos equilibrados, crea verdaderas “cartas blancas” para los inversionistas, que constriñen de tal forma al Estado receptor que anulan casi cualquier posibilidad de beneficiarse de la IE. El firmar un acuerdo de este tipo, a la larga tiene un efecto limitante para las políticas estatales, ya que no pueden brindarse apoyo o concesiones a empresas nacionales

que así lo requieran, como son las PyME o las emergentes, sin violar la cláusula de trato nacional; asimismo el Estado renuncia a su derecho de expropiación o de aplicación de cualquier medida equivalente, aunque las circunstancias así lo ameriten, al igual abdica de proteger industrias o sectores clave para su economía. Además no puede exigir ningún tipo de requisito de desempeño, que es el aspecto que hace deseables a las IE y garantiza que éstas se vinculen con los objetivos de desarrollo nacional. En resumen el Estado queda reducido a un garante de los inversionistas y sus inversiones, quienes no están jurídicamente ligados a los objetivos de desarrollo y su contribución al mismo queda atendida a su buena voluntad o filantropía. Asimismo al no hacerse distinción entre las inversiones directas e indirectas, se pone en riesgo al Estado que las recibe de ser víctima de la especulación desmedida que puede desatar en cualquier momento una crisis financiera internacional, como las que se vivieron en México, el sudeste de Asia, Brasil y Rusia en los 90s, las cuáles no sólo tienen un enorme costo económico, sino también social.

Es preocupante el hecho que mientras el TLCAN sentó un precedente como un tratado de libre comercio con la más amplia regulación tendiente a la liberalización de la IE, en tan pocos años ya haya sido superado por otros acuerdos como el CAFTA-DR y se considere el modelo más propicio para las reglas multilaterales en la materia, hasta la fecha inexistentes, como se trato de hacer por medio del AMI y se ha intentado lograr en la OMC a través de los temas de Singapur. Pero peor aún es que los países en desarrollo, en especial los latinoamericanos, estén firmando este tipo de instrumentos, reestructurando la normatividad hacia la IE existente en la región a favor del libre tránsito de capitales, sin sopesar sus pros y contras.

Es menester la creación de un régimen multilateral para la inversión extranjera, pero no en el sentido que se esta dando, sino con miras a crear un esquema más justo y equitativo, que no sólo considere los derechos y obligaciones de los inversionistas, sino también los del Estado que las acoge, para constituir un esquema eficiente, transparente y certero, redundando en una mayor estabilidad de los flujos de capital, volviéndolos más sólidos y benéficos, al permitir la libre inversión, pero de acuerdo a parámetros de control que exploten sus aspectos positivos. Así, tal acuerdo deberá considerar en principio los requerimientos del Estado anfitrión, incorporando un

código de conducta social, laboral y ambiental, con la opción de aplicar determinados requisitos de desempeño; lo que equilibraría la balanza entre los que ostentan el capital y los que lo reciben, pues es claro que ahora se encuentra a favor de los primeros. Cabe señalarse que el foro más idóneo para esta tarea sería la OMC, sin embargo, al haber y seguir firmando acuerdos como el TLCAN, se están sentando los cimientos para que cuando el tema de inversiones se negocie en el plano multilateral, sea insertado con esas características neoliberales por medio de la presión de los países desarrollados como Estados Unidos.

En las condiciones antes referidas, cabría preguntarse que tan benéfica es la recepción de inversión extranjera en este marco normativo y si los países latinoamericanos deberían aceptar un acuerdo de tal índole, pues sólo basta mirar el caso de México como parte del TLCAN, para darse cuenta que la mayor afluencia de inversiones extranjeras no ha conducido al círculo virtuoso de desarrollo que se esperaba.

El presente trabajo nos permitió comprobar que un acuerdo por sí mismo no avala un considerable incremento en la recepción de IE y ésta no garantiza el desarrollo, es sólo un complemento al mismo, si se conduce adecuadamente. Entonces los países en desarrollo están equivocados en su afán por atraer inversiones bajo el supuesto de que éstas repercutirán positivamente en su desarrollo de forma automática. Así pues, hay que desmitificar a la IE y verla en su justa dimensión, como un factor con costos y beneficios potenciales que dista mucho de ser una panacea; donde el Estado de acuerdo a sus características debe decidir que nivel de regulación le aplicará, ente el proteccionismo y la liberalización. A la vez que se hace un balance de los compromisos que se desprenden de un instrumentos jurídicos internacionales en materia de IE y la preservación de la debida flexibilidad para aplicar el control estatal necesario para cumplir con sus políticas nacionales

En este panorama es que se evidenció que el ALCA no es una opción para modificar la tendencia neoliberal hacia el comercio, los servicios y la inversión, entre otras cuestiones, al contrario, sería un pasó más para su consolidación a escala regional y de haberse firmado constituiría un sustento perfecto para los países exportadores de capital que pretenden impulsar su contenido como base para las reglas multilaterales, en la mayoría de los temas que actualmente se negocian. El

análisis de su capítulo XVII muestra que reproduce los lineamientos del TLCAN y el AMI y a pesar de incluirse disposiciones para las economías más pequeñas, estas se reducen a mayores plazos de apertura y asistencia técnica; aspectos insuficientes para restar el carácter leonino del apartado.

La investigación permitió situar al ALCA como un proyecto geoeconómico y geopolítico demasiado ambicioso tanto en contenido como en extensión, hecho que hace muy complejo el poder llegar a consensos y hasta cierto punto reproduce los conflictos y prácticas de la OMC a menor escala; en donde los países líderes, Estados Unidos y Brasil, son los que marcan las pautas a seguir y dan continuidad al proceso. Mientras los demás participantes han optado por alinearse a alguno de los dos bandos, tomar medidas unilaterales o actuar pragmáticamente; sendo incapaces de generar una postura común o un proyecto alternativo al ALCA; dado que las propuestas que han surgido, como el ALBA o hasta la CSN, no han trascendido el discurso, y acciones como la de Hugo Chávez sólo han fragmentado más la integración neobolivariana.

Al revisar el proceso de negociaciones del ALCA, se comprendió que este refleja contradicciones que trascienden la coyuntura del acuerdo *per se*; puesto que su fracaso aunque puede adjudicarse a circunstancias transitorias, como la falta de fast-track de la representación estadounidense en un primer momento o el cambio de la élite política latinoamericana recientemente; en el trasfondo guarda un enfrentamiento de visiones convergentes e incompatibles de raíces históricas, entre el norte y el sur. Esta oposición se puede simplificar de la siguiente manera: por un lado tenemos la premisa estadounidense de que en un acuerdo comercial todos los miembros deben participar en igualdad de condiciones, mientras por el otro, esta el principio latinoamericano que dicta que no puede existir igualdad entre desiguales. A esta diferencia de perspectivas se deben agregar varios elementos que le confirieron complejidad e impidieron la culminación del proceso del ALCA, entre las que se deben mencionar: la falta de voluntad política por parte de las cabezas de la negociación, principalmente la incapacidad de Estados Unidos para ceder y dejar la búsqueda de un acuerdo suma-cero, la excesiva ambición del contenido del acuerdo al querer incorporar todas las nuevas temáticas que rebasan el ámbito estrictamente comercial, la falta de mecanismos para minimizar las disparidades entre los

participantes, el prolongamiento exacerbado de las negociaciones que no sólo condujeron al desgaste de los miembros, sino al cambio de posturas en consonancia con el tránsito de las administraciones y a la carencia total de verdadera negociación que condujera a un borrador con contenidos que satisficieran las aspiraciones de cada uno. o por lo menos, de la mayoría de los países involucrados.

También al estudiar las negociaciones y las diferentes posiciones que adoptaron los miembros más representativos frente al ALCA, fue posible constatar que dichas posturas no son privativas de este foro, sino que son parte de la política exterior de los países americanos y prevalecerán ante otras situaciones o acuerdos. En este sentido, aunque existe un sinnúmero de matices, pueden dividirse los países del continente, entre quienes siguen la senda del neoliberalismo económico y quienes están intentando rutas alternativas, con cada vez más integrantes amén de la metamorfosis geopolítica de Latinoamérica.

América Latina sufrió un cambio radical en los 90s, con reformas económicas, políticas y sociales sobre la vía de la llamada transición a la democracia, junto con la apertura económica. Pero a medida que se cimentaba este nuevo sistema se cuestionaba su capacidad para generar empleo y mejorar la calidad de vida de las poblaciones en general, poniendo en tela de juicio las políticas neoliberales llevadas a cabo, junto con las recetas de los organismos financieros internacionales. En esta lógica, varios países impulsados por sus poblaciones han optado por un cambio de la clase gobernante, es decir, por gobiernos de izquierda, que se han ido sumando y en el escenario internacional están colocando las bases de lo que pondría ser una profunda transformación de la región latinoamericana y que bien podría repercutir en darle más viabilidad a la integración del subcontinente de forma más justa y equitativa.

Es evidente que la integración es una herramienta incomparable para los países en desarrollo para aumentar sus posibilidades de participar y obtener ventajas en la economía internacional, más aun en el contexto de la globalización, siempre y cuando, sea profunda, implique la compatibilización de políticas e incorpore una cooperación estrecha en todos los niveles, no sólo el comercial. Entonces, es momento preciso para que se replantee la integración regional en el hemisferio occidental desde una perspectiva latinoamericana, con mayor liderazgo,

concertación política y la adopción de estrategias comunes que les permita incrementar su presencia y poder de negociación en el escenario internacional, cada vez más competitivo.

Por otra parte, en relación con la IE, también podría ser el inicio de un cambio de actitud hacia la misma, ya que los países latinoamericanos deben dejar de concentrarse en atraerla a costa de lo que sea, para centrarse en mejorar sus condiciones internas y así volverse más atractivos a la misma, conjuntamente con desarrollar una estrategia a largo plazo que derive en una regulación para la IE y políticas que la respalden, encaminada a su selección, análisis y conducción, para asegurarse que en realidad trabaje en concordancia con las prioridades nacionales.

Finalmente esta investigación concluyó que las negociaciones del ALCA después del fracaso de la Cumbre de Mar de Plata se han paralizado totalmente y son efímeras las esperanzas de su reactivación, pero el hecho de que se concrete o no, no impide que su contenido en general y su regulación en materia de inversiones, en particular, hayan sentado un precedente en las relaciones internacionales, en el derecho internacional y para las futuras negociaciones comerciales, principalmente donde Estados Unidos es el artífice. También es imprescindible tener en cuenta que los contenidos del ALCA siguen siendo impulsados o implantados por Estados Unidos en el continente a través de otros acuerdos de menor nivel, “pequeños clones del ALCA”, como el CARTA.DR, o los TLC bilaterales, que al irse sumando construyen un área de libre comercio e inversión cada vez más grande a favor esencialmente de la potencia del norte y pueden ser más riesgosos que el propio ALCA, al imposibilitar las colaciones latinoamericanas y desviar el comercio entre ellos mismos; conformando un sistema donde Estados Unidos es el eje mientras los demás países son los rayos.

Para cerrar la investigación se plantean los siguientes escenarios como perspectivas del ALCA:

- En un escenario irreal, el ALCA podría ser reestructurado de fondo para ser aceptado por todos sus participantes, para lo que tendría que dejar de ser un simple TLC para convertirse en un acuerdo con miras a la integración profunda que tendría como última finalidad el libre tránsito de todos los

factores de la producción, incluyendo a las personas; para lo que se requeriría aplicar el TED eficazmente, con base en mecanismos para minimizar las diferencias entre los niveles de desarrollo de sus miembros, considerando apoyo financiero para no sólo palear las consecuencias del subdesarrollo sino erradicar paulatinamente las causas. También debería contar con sistemas de cooperación en terrenos determinantes como la educación y transferencia de tecnología; pero principalmente una enorme voluntad política de cada uno de los participantes, para ceder en los temas de interés de los demás y aportar los recursos que más pueda para apoyar el proceso de integración. Este nuevo ALCA sería aceptado y todos los miembros aunque no se beneficiarían de igual manera, accederían a los beneficios de forma más equilibrada y coadyuvaría a largo plazo al desarrollo regional.

- En un escenario poco realista, el ALCA sólo podría reactivarse si Estados Unidos y Brasil tuvieran la voluntad política de ceder en la eliminación de subsidios agrícolas y prácticas antidumping; y la incorporación de todas las temáticas de negociación de forma profunda, incluyendo inversiones y derechos de propiedad intelectual, respectivamente. Además de ejercer un amplio liderazgo para involucrar de nueva cuenta a los demás participantes, corriendo el riesgo de dejar fuera a algunos miembros, como Venezuela y Bolivia. Si el ALCA entrara en vigor, en base al tercer borrador, distaría mucho de ser un proyecto viable para el desarrollo de la región, pero sí lo sería para el fortalecimiento de la transnacionalización de la economía latinoamericana, aumentando su dependencia y subordinación hacia los flujos de comercio e inversión de las ET. También es evidente que fracturaría los demás procesos de regionalización en el continente e incrementaría la vulnerabilidad de las economías latinoamericanas hacia la competencia internacional.
- En el escenario más real, el ALCA quedará como un proyecto inconcluso, pero las pretensiones del mismo seguirán siendo parte de la agenda económica-comercial estadounidense hacia América Latina y sin duda éste país las seguirá promoviendo a través de otros instrumentos, y en un futuro no muy lejano volverá a presentar un proyecto con características similares con un nombre distinto.

CUADRO 1

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ENTRADA NETA DE IED, POR PAÍS, 1990-2004
(En millones de dólares)

	1990-1995	1996-2000	2001	2002	2003	2004
1. Sudamérica	10 684,3	53 173,6	38 566,3	27 421,3	23 418,7	34 103,8
a) Chile	1 498,7	5 667,0	4 199,8	2 549,9	4 385,4	7 602,8
b) Mercosur	5 923,4	36 760,0	24 978,7	17 867,1	11 529,3	20 275,6
Argentina	3 457,2	11 561,1	2 166,1	1 093,0	1 020,4	1 800,0
Brasil	2 229,3	24 823,6	22 457,4	16 590,2	10 143,5	18 165,6
Paraguay	99,3	188,0	84,2	9,3	90,8	80,0
Uruguay	137,5	187,2	271,0	174,6	274,6	230,0
c) Comunidad Andina	3 262,1	10 746,7	9 387,8	7 004,3	7 504,1	6 225,5
Bolivia	136,5	780,2	705,8	676,6	166,8	137,0
Colombia	843,3	3 081,1	2 524,9	2 114,5	1 746,2	2 352,0
Ecuador	327,8	692,4	1 329,8	1 275,3	1 554,7	1 200,0
Perú	1 093,6	2 000,8	1 144,3	2 155,8	1 377,3	1 392,5
Venezuela	861,0 4	192,2 3	683,0	782,0	2 659,0	1 144,0
2. México y Caribe	628,1	17 421,4	32 229,4	19 620,9	15 707,8	22 273,9
a) México	6 112,8	12 873,1	27 634,7	15 129,1	11 372,7	16 601,9
b) Centroamérica	633,5	2 340,2	1 932,3	1 699,9	1 987,1	2 022,0
Costa Rica	241,4	495,2	453,6	662,0	576,8	585,0
El Salvador	19,4	309,5	278,9	470,0	103,7	389,0
Guatemala	85,9	243,7	455,5	110,6	115,8	125,0
Honduras	42,5	166,1	189,5	175,5	198,0	195,0
Nicaragua	47,4	229,2	150,2	203,9	201,3	261,0
Panamá	197,1	896,5	404,6	77,9	791,5	467,0
c) Caribe	881,8	2 208,0	2 662,4	2 792,0	2 348,0	3 650,1
Jamaica	128,1	349,6	613,9	481,1	720,7	605,2
República Dominicana	211,3	701,5	1 079,1	916,8	309,9	463,0
Trinidad y Tabago	275,2	681,5	834,9	790,7	616,0	1 826,0
Others	267,2	267,2	134,5	603,4	701,4	755,9
3. América Latina y el Caribe	18 312,4	70 595,0	70 795,7	47 042,2	39 126,6	56 377,8

Fuente: CEPAL, "La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 2004", pág. 14

CUADRO 2**FACTORES DETERMINANTES Y EFECTO DE LAS ESTRATEGIAS EMPRESARIALES EN LAS ECONOMÍAS RECEPTORAS**

Estrategia de IED	Principales determinantes	Beneficios potenciales	Posibles dificultades
Búsqueda de recursos naturales	<ul style="list-style-type: none"> - Abundancia y calidad de los recursos naturales - Acceso a los recursos naturales -Tendencias de los precios internacionales de los productos básicos - Regulación ambiental 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento de las exportaciones de recursos naturales - Mejoramiento de la Competitividad internacional de los recursos naturales - Alto contenido local de las exportaciones - Empleo en áreas no urbanas Ingresos fiscales (impuestos y regalías) 	<ul style="list-style-type: none"> -Actividades que operan en forma de enclaves y no se integran a la economía local - Bajo nivel de procesamiento local de los recursos - Precios internacionales cíclicos - Bajos ingresos fiscales por recursos no renovables -Contaminación ambiental
Búsqueda de mercados locales (nacional o regional)	<ul style="list-style-type: none"> - Tamaño del mercado, ritmo de crecimiento y poder de compra - Nivel de protección arancelaria y no arancelaria - Barreras a la entrada - Existencia y costo de los proveedores locales - Estructura de mercado (competencia) - Requisitos locales de regulación y supervisión 	<ul style="list-style-type: none"> - Nuevas actividades económicas locales Incremento del contenido local - Profundización y creación de encadenamientos productivos - Desarrollo empresarial local - Mejoramiento de los servicios (calidad, cobertura y precio) y de la competitividad sistémica 	<ul style="list-style-type: none"> -Altos costos locales de producción y provisión de servicios -Débil competitividad internacional - Producción de bienes y servicios sin competitividad internacional (alejados de la clase mundial) - Problemas regulatorios para los servicios - Disputas provenientes de obligaciones internacionales de inversión - Desplazamiento de empresas locales
Búsqueda de eficiencia para el acceso a terceros mercados	<ul style="list-style-type: none"> - Acceso a mercados de exportación - Calidad y costo de los recursos humanos - Calidad y costo de la 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento de las exportaciones de manufacturas - Mejoramiento de la competitividad internacional de 	<ul style="list-style-type: none"> - Estancamiento en la trampa del bajo valor agregado - Concentración en ventajas estáticas y no en las dinámicas

	<p>infraestructura física (puertos, caminos, telecomunicaciones)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Logística de servicios - Calidad y costo de los proveedores locales - Acuerdos internacionales de comercio y de protección a la inversión extranjera 	<p>las manufacturas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Transferencia y asimilación de tecnología - Capacitación de recursos humanos - Profundización y creación de encadenamientos productivos - Desarrollo empresarial local - Evolución de plataforma de ensamblaje a centro de manufacturas 	<ul style="list-style-type: none"> - Limitados encadenamientos productivos: dependencia de importaciones de componentes en las operaciones de ensamblaje - Limitado avance en materia de creación de aglomeraciones productivas - Desplazamiento de empresas locales - Reducción de los estándares (<i>race to the bottom</i>) en lo que respecta a los costos de producción (salarios, beneficios sociales y tipo de cambio) - Aumento de incentivos (<i>race to the top</i>) en materia de impuestos e infraestructura
Búsqueda de activos tecnológicos	<ul style="list-style-type: none"> - Presencia de activos específicos requeridos por la empresa - Base científica y tecnológica Infraestructura científica y tecnológica - Protección de la propiedad intelectual 	<ul style="list-style-type: none"> - Transferencia de tecnología - Mejoramiento de la base y la infraestructura científica y tecnológica - Desarrollo logístico especializado 	<ul style="list-style-type: none"> - Baja propensión a la inversión tecnológica - Estancamiento en un cierto nivel del desarrollo científico y tecnológico - Tensión con objetivos nacionales de ciencia y tecnología

Fuente: CEPAL, "La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 2004", pág. 32

CUADRO 3

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PRINCIPALES PAÍSES INVERSIONISTAS, 1996-2003
(En porcentajes)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Argentina	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
España	14,4	22,8	15,1	74,8	64,9	31,1	-86,3	-30,2	45,6
Estados Unidos	31,5	33,6	18,5	15,7	11,0	1,0	-46,6	8,3	17,9
Francia	7,2	2,5	18,3	6,4	6,4	79,4	-8,4	-28,8	9,0
Dalia	3,8	4,8	6,8	2,1	6,8	-5,9	-3,1	38,4	4,2
Países Bajos	2,2	10,4	13,5	-0,2	0,7	0,7	8,0	22,1	4,1
Otros	40,9	26,0	27,7	1,2	10,3	-12,0	236,3	90,3	19,1
Bolivia	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Estados Unidos	30,8	30,1	34,7	33,6	44,2	40,0	28,9	33,4	34,6
Argentina	1,6	11,1	21,5	10,5	9,7	11,4	3,1	3,6	10,0
Brasil	8,9	8,0	3,4	13,8	4,9	8,2	18,2	10,8	9,6
Italia	32,4	17,4	10,7	6,4	6,3	7,2	2,7	4,7	9,6
España	3,3	9,7	4,5	1,0	5,5	6,7	26,8	11,1	8,9
Otros	23,0	23,7	25,2	34,8	29,3	26,5	20,2	36,5	27,2
Brasil	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Estados Unidos	25,8	28,6	20,2	29,3	18,1	21,2	13,9	18,5	21,7
España	7,7	3,6	22,0	20,7	32,1	13,1	3,1	5,5	16,4
Países Bajos	6,9	9,7	14,5	7,4	7,5	9,0	18,0	11,2	10,5
Francia	12,7	8,1	7,8	7,2	6,4	9,1	9,7	6,4	8,0
Portugal	2,6	4,4	7,5	8,7	8,4	8,0	5,4	1,6	6,7
Otros	44,4	45,6	28,1	26,7	27,6	39,5	49,9	56,9	36,8
Chile	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Estados Unidos	47,2	17,3	23,2	15,2	25,7	37,1	17,6	37,6	25,5
España	10,1	28,9	14,8	49,8	21,3	8,1	7,3	9,6	23,5
Canadá	12,1	20,3	16,4	5,0	38,1	4,6	15,0	14,6	13,7
Reino Unido	6,2	10,4	11,7	4,0	6,3	8,2	44,6	10,2	10,9
Australia	2,6	3,5	6,3	0,1	1,1	9,6	3,0	3,1	3,5
Otros	21,8	19,6	27,6	25,9	7,5	32,3	12,5	25,0	22,9
Colombia	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	00,0
Estados Unidos	25,1	30,1	-3,1	20,7	40,3	25,6	-13,8	151,4	21,0
España	16,6	2,4	41,8	-2,1	-50,3	38,0	31,5	21,7	17,5
Países Bajos	2,3	1,0	3,7	22,0	61,8	8,1	6,5	-1,8	8,7
Panamá	11,9	8,2	36,2	0,2	-184,1	5,2	-108,3	4,1	6,2
Alemania	2,4	2,4	1,1	2,6	32,4	0,6	11,3	1,7	2,6
Otros	41,6	56,0	20,4	56,6	200,0	22,5	172,8	-77,1	44,0

Ecuador	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Estados Unidos	44,8	40,0	41,8	35,5	32,7	23,8	30,7	13,1	29,6
Canadá	2,5	15,1	23,8	20,5	23,7	32,3	27,6	21,1	22,9
Italia	0,2	1,4	9,8	9,9	9,3	6,6	8,6	3,5	6,3
España	3,7	3,6	0,1	0,0	11,9	6,4	6,9	3,1	4,6
Panamá	4,4	2,5	2,2	2,1	1,6	5,5	3,5	5,4	3,8
Otros	44,3	44,3	22,2	31,9	20,8	25,3	22,8	53,7	32,8
Paraguay	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Estados Unidos	23,1	48,2	47,5	23,1	45,3	-10,6	35,9	35,9	37,1
Argentina	15,0	11,6	18,9	37,0	9,0	27,6	8,2	9,9	12,3
Países Bajos	14,9	10,9	8,0	37,4	3,8	11,4	10,7	9,1	10,6
Brasil	4,7	7,8	15,7	-11,3	20,8	30,6	30,6	7,7	9,9
Reino Unido	10,3	1,6	1,7	0,1	4,1	9,2	4,6	4,7	4,3
Otros	31,9	20,0	8,1	13,7	17,0	31,8	30,0	30,9	25,8
Perú	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Reino Unido	21,6	21,7	34,4	53,4	11,3	25,6	49,1	33,2	30,1
España	18,7	-5,4	4,0	1,7	52,9	-3,8	6,2	0,8	13,6
Estados Unidos	32,1	32,1	22,0	22,1	9,5	-14,1	-20,8	11,9	13,4
Países Bajos	4,1	13,4	2,0	6,6	15,8	33,8	29,5	17,2	13,3
Chile	5,3	1,9	5,9	7,1	1,4	17,2	4,8	3,0	5,5
Otros	18,3	44,9	31,8	11,0	9,1	41,3	31,3	34,0	24,0
Venezuela	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Estados Unidos	26,0	17,4	17,2	30,4	17,9	33,6	81,0	0,7	21,9
España	2,7	15,7	6,9	4,2	10,2	5,8	11,5	4,0	8,5
Francia	3,1	5,3	3,1	5,1	5,0	10,0	19,8	-0,1	5,2
Reino Unido	3,8	8,9	3,2	7,1	0,4	1,8	-4,7	0,5	3,8
Argentina	6,2	4,8	4,5	7,4	0,2	1,0	-5,9	0,5	3,2
Otros	58,2	48,0	65,0	45,8	66,3	47,7	-1,7	94,4	57,5
México	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Estados Unidos	67,2	61,3	64,8	53,7	72,0	76,6	62,0	54,1	66,0
Países Bajos	6,4	3,0	13,0	7,6	15,7	9,6	8,7	5,0	9,1
España	1,0	2,7	4,2	7,6	11,6	2,8	2,2	14,6	5,7
Reino Unido	1,1	15,0	2,2	-1,5	1,6	0,3	8,6	9,0	4,0
Canadá	6,7	2,0	2,5	4,7	4,0	3,7	1,6	1,7	3,4
Otros	17,7	16,0	13,3	27,9	-4,9	6,9	16,8	15,6	12,0

Costa Rica	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Estados Unidos	68,3	74,9	79,5	55,8	68,4	53,5	38,0	56,6	60,8
México	8,6	5,3	3,5	14,9	7,2	6,8	4,5	8,7	7,4
Canadá	2,0	2,0	5,6	5,8	-0,7	11,7	9,9	11,3	6,3
Países Bajos	1,7	0,9	0,1	-0,1	-0,1	0,6	34,6	0,9	6,1
Panamá	-1,0	0,1	0,3	11,2	6,4	13,0	4,8	4,2	5,0
Otros	20,5	16,9	11,1	12,5	18,7	14,4	8,2	18,4	14,4
El Salvador	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Estados Unidos	33,7	36,3	36,5	35,8	36,3	35,8
Venezuela	16,5	15,7	13,7	12,6	11,8	13,8
Francia	11,8	10,8	9,5	8,7	8,2	9,6
España	3,8	3,5	5,4	6,5	6,2	5,2
Chile	5,1	4,6	4,1	3,7	3,5	4,1
Otros	29,1	29,1	30,8	32,7	34,0	31,4
Rep. Dominicana	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Estados Unidos	46,5	37,5	25,8	13,5	21,2	62,5	32,2
España	63,4	63,4	29,4	34,2	34,2	18,1	25,1
Canadá	-24,1	47,3	18,3	7,1	14,0	1,1	11,6
Francia	0,0	0,0	0,0	0,0	10,2	6,7	4,5
Otros	8,8	8,8	23,3	23,3	32,9	32,9	23,1

Fuente: CEPAL, "La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 2004", pág. 75

GLOSARIO DE SIGLAS

AEC = Asociación de Estados del Caribe

ALADI = Asociación Latinoamericana de Integración

ALALC = Asociación Latinoamericana de Libre Comercio

ALBA = Alternativa Bolivariana para las Américas

ALCA = Área de Libre Comercio de las Américas

AMI = Acuerdo Multilateral sobre Inversiones.

ANSEA = Asociación de Naciones del Sudeste Asiático

APEC = Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico

APRI = Acuerdo de Promoción y Protección a las Inversiones.

BID = Banco Interamericano de Desarrollo

BIRF = Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento

BM = Banco Mundial.

BW = Bretton Woods.

CAFTA-DR = Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica más República Dominicana

CAME = Consejo de Ayuda Económica Mutua

CAN = Comunidad Andina de Naciones

CARICOM = Comunidad del Caribe

CEE = Comunidad Económica Europea

CEPAL= Comisión Económica para América Latina

CIADI = Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y nacionales de otros Estados

CIC = Cámara Internacional de Comercio

CNIE = Comisión Nacional de Inversión Extranjera.

CNC = Comité de Negociaciones Comerciales

CNUDMI = Comisión de las Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional

CSN = Comunidad Sudamericana de Naciones

DEG = Derechos Especiales de Giro

EFTA = Asociación Europea de Libre Comercio

ET= Empresa Transnacional

FMI = Fondo Monetario Internacional

FONPLATA = Fondo de Desarrollo para la Cuenca del Plata

GATT = Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

GATS = Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (General Agreement on Trade in Services)

G-3 = Grupo de los Tres

G-7 = Grupo de los siete.

GM = Guerra Mundial

GNAG = Grupo de Negociación sobre Agricultura

GNAM = Grupo de Negociación sobre Acceso a Mercados

GNCS = Grupo de Negociación sobre Compras del Sector Público

GNIN = Grupo de Negociación sobre Inversión

GNPC = Grupo de Negociación sobre Políticas de Competencia

GNPI = Grupo de Negociación sobre Propiedad Intelectual

GNS = Grupo de Negociación sobre Servicios

GNSADC = Grupo de Negociación sobre Subsidios, Antidumping y Derechos Compensatorios

GNSC = Grupo de Negociación sobre Solución de Controversias

ICC = Iniciativa para la Cuenca del Caribe

IE = Inversión Extranjera

IEI = Inversión Extranjera Indirecta

IED = Inversión Extranjera Directa

IPA = Iniciativa de las Américas

IIRSA = Iniciativa para la Integración Regional Sudamericana

LIE = Ley de Inversión Extranjera.

MCCA = Mercado Común Centroamericano

MERCOSUR = Mercado Común de América del Sur.

OCDE = Organización de Cooperación y Desarrollo Económico.

OEA = Organización de Estados Americanos

OIC = Organización Internacional de Comercio

OIT = Organización Internacional de Trabajo

OMC = Organización Mundial de Comercio.

ONG = Organización No Gubernamental

OPEP = Organización de Países Exportadores de Petróleo

PEMEX = Petróleos Mexicanos

PIB = Producto Interno Bruto

PNB = Producto Nacional Bruto

PyME = Pequeñas y Medianas Empresas

TBI = Tratados Bilaterales de Inversión

TIAR = Tratado Interamericano de Asistencia Reciproca

TLC = Tratado de Libre Comercio

TLCAN = Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

TPA = Autoridad de Promoción Comercial (Trade Promotion Authority)

TRIMs = Acuerdo sobre Medidas de Inversión Relacionadas con el Comercio (Trade Related Investment Measures)

TRIPs = Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual relacionadas con el Comercio

UE = Unión Europea

UNCITRAL = Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

UNIDROIT = Instituto para la Unificación del Derecho Privado

Fuentes de consulta

Bibliografía

Acuerdo Multilateral sobre Inversiones, (borrador según las negociaciones hasta mayo de 1998), OCDE.

Amin, Samir, Los desafíos de la Mundialización, Siglo XXI, México, 1997, 297 págs.

Área de Libre Comercio de las Américas, 3er Borrador del acuerdo, 2003.

Arellanes, Paulino Ernesto, Crisis capitalistas e inversiones extranjeras directas, Tlamelaulibros, México, 1992, 342 págs

Arellano García, Carlos, Derecho Internacional Privado, Porrúa, México, 2001, 997 págs.

Baylis, John and Steve Smith (Editors), The Globalization of World Politics, Oxford, 2002, Second Edition, 348 págs.

Bustillo, Inés y José Antonio Ocampo, Asimetrías y cooperación en el Área de Libre Comercio de las Américas, CEPAL, Chile, 2003, 37 págs.

Arrizabalo Montoro, Xabier (editor), Crisis y ajuste en la economía mundial, Editorial síntesis, España, 1997, 415 págs.

Barnes, Harry Elmer, Historia de la economía del mundo Occidental, UTEHA, México, 1987, 910 págs.

Basave, Jorge, *et all*, Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI, México, UNAM, 2002, 766 págs.

BID e Instituto de Relaciones Europea- Latinoamericanas (RELA), Inversión Extranjera Directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores, Madrid, 1998, 300 págs.

Bolaños Linares, Rigel, Inversión Extranjera, Porrúa, México, 2002, 368 págs.

Calderón Salazar, Jorge A. (coordinador). México en un mundo global, Friedrich Ebert Stiftung, México, 2001, 310 págs.

Calva, José Luís, México más allá del neoliberalismo, Plaza & Janés, México, 2000, 311 págs.

Cardoso, Fernando Henrique, Raúl Prebisch y Rosario Green, En torno al Estado y el desarrollo, Ed. Nueva Imagen, México, 1982, 228 págs.

CELAG (Centro Latinoamericano de la Globalidad), Visión crítica de la globalidad, México, 1998, 437 págs.

Ceceña, Ana Esther (coordinadora), La internacionalización del capital y sus fronteras tecnológicas, El Caballito, México, 1995, 221 págs.

CEPAL, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 1999, UN-CEPAL, 2000, 120 págs.

_____, América Latina y el Caribe, políticas para mejorar la inserción en la economía mundial, CEPAL-FCE, Chile, 2ª Edición, 1998, 223 págs.

_____, Uruguay y el MERCOSUR frente al ALCA: prioridades para la negociación arancelaria, UN-CEPAL, 2001. 44 págs.

_____, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2004, UN-CEPAL, 2004, 201 págs.

Correa, Eugenia, Crisis y desregulación financiera, UNAM, Siglo XXI, México, 1998, 205 págs.

Correa, Eugenia, Alicia Girón e Ifigenia Martínez (coordinadoras), Globalidad, crisis y reforma monetaria, UNAM, 1999, 228 págs.

De Filippo, Armando y Rolando Franco, Integración regional, desarrollo y equidad, CEPAL, Siglo XXI, México, 2000, 150 págs.

De Oliveira Campos, Roberto, Reflections on Latin America Development, University of Texas Press, USA, 1967, 198 págs.

Díaz, Luís Miguel, Globalización de las IEs. Nuevos aspectos jurídicos, Themis, México, 1991, 128 págs.

Elguea, Javier, Las teorías del desarrollo en América Latina, COLMEX, México, 1989, 121 págs.

Estay, Jaime, Alicia Girón y Oswaldo Martínez, La globalización en la economía mundial, CIEM, 1999, México, 444 págs.

Estay, Jaime y Germán Sánchez (coordinadores), El ALCA y sus peligros para América Latina, CLACSO, Argentina, 2005, 394 págs.

European Commission, MERCOSUR –European Community. Regional Strategy Paper 2002- 2006, CSP MERCOSUR, 2002, 57 págs.

Flores Olea, Víctor y Abelardo Mariña Flores, Crítica de la globalidad, FCE, México, 2000, 598 págs.

Fredrich Ebert Stiftung, Noticias ALCA, No. 21, Julio 2004, 11 págs.

_____, Noticias ALCA, No. 25, Octubre 2004, 8 págs

_____, “El proyecto del ALCA y los derechos de los inversionistas “un TLCAN plus”, Estudios sobre el ALCA, No 14, junio de 2003, Chile, 14 páhs.

_____. “El ALCA light y el Gobierno brasileño”, Estudios sobre el ALCA, No 20, julio de 2004, Chile, 8 págs.

French-Davis y Helmut Reisen (compiladores), Flujos de capital e inversión productiva, Mc Graw Hill, CEPAL, OCDE, Chile, 1997, 242 págs.

Galindo, Carmen, Magdalena Galindo y Armando Torres-Michúa, Manual de redacción e investigación, Grijalbo, México, 1997, 365 págs.

García Canclini, Néstor, La globalización imaginada, Ed. Paidós, México, 1999, 238 págs.

Gobierno de Chile, Joint Feasibility Study of a Free Trade Agreement Between Chile and China, Santiago de Chile, 2004, 131 págs.

Gómez, José María, América Latina y el desorden global neoliberal, CLACSO, 2004, 344 págs.

González López. Hilda Carolina, “Inversión Extranjera en el sistema financiero mexicano. Aspectos jurídicos y económicos”, inédita, Tesis presentada para aspirar al grado de Licenciada en Derecho, UNAM, 2001, 185 págs.

Gurria Treviño, José Ángel, Flujos de capital: el caso de México, Naciones Unidas, No. 27, Chile, 1994, 59 págs.

Hernández-Vela, Edmundo, Diccionario de política internacional, Porrúa, 4ª edición, México, 1996, 583 págs.

Hettne, Björn, Amdrás Inotai and Osvaldo Sunkel, Globalism and the New Regionalism, UNU/WIDER, USA, 1999, 270 págs.

Ianni, Octavio, La era del globalismo, Siglo XXI, México, 1999, 215 págs.

James K. Jackson, Trade Agreements: Impact n the U.S. Economy, CRS Report for Congress, 27 de abril de 2005, 20 págs.

Kaplan, Marcos, Estado y globalización, DE UNAM, México, 2002, 457 págs

Kaplan, Marcos e Irma Manrique Campos, Regulación de flujos financieros internacionales, UNAM, México, 2000, 338 págs.

Lizano, Eduardo y Anabel González, El Tratado de Libre Comercio entre el Istmo Centroamericano y los Estados Unidos de América – oportunidades, desafíos y riesgos, INTAL, BID, 2003, 38 pàgs.

Malamud, Andrés, Chief Executives and Regional Integration: The Experience of Europe and Latin America, Working Paper, 2003, European University Institute, Florence, 29 pàgs.

Mandeville, Bernard, La fábula de las abejas, FCE, México, 1982, 719 pàgs.

Martínez Ortiz, Astrid, La IED y otras formas de financiamiento externo, Universidad Nacional de Colombia, Colombia, 1996, 119 pàgs.

Martínez-Zarzoso, Inmaculada y Felicitas Nowak-Lehmann, MERCOSUR- European Union Trade: How important is EU Trade Liberalization for MERCOSUR's Exports?, CeGE Discussion Paper, 30, Georg- August- Universität Göttingen, 2004, 38 pàgs.

Matterlart, Armand, Historia de la utopía planetaria, Paídos, Barcelona, 2000, 446 pàgs.

Mayobre, José Antonio, Felipe Herrera, Carlos Sanz de Santamaría y Raúl Prebisch, Hacia la integración acelerada de América Latina, CEPAL- FCE, México, 1965, 195 pàgs.

Mota, Sergio, Desafíos. Globalización e interdependencia económica, Diana, México, 1991, 403 pàgs.

Ocampo Antonio, José y Juan Martín (coordinadores), América Latina y el Caribe en la era global, CEPAL, Alfaomega, Colombia, 2004, 395 pàgs.

OCDE, La importancia de los mercados libres, octubre de 1999, (traducido por Yan-Kan, en julio del 2001), 17 pàgs.

OMC, Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio, Ronda de Uruguay, 1994.

OMC , World Trade Report 2005, 334 pàgs.

Ortiz Wadgymar, Arturo, La nueva economía mundial, UNAM, México, 1999, 132 pàgs.

Oxfam International, De Cancún a Miami: ALCA amenaza el desarrollo del hemisferio, Oxfam Briefing Note, noviembre 2003, 12 pàgs.

Oxfam International, What happened in Hong Kong, Oxfam Briefing Paper, No. 85, Diciembre 2005, 21 pàgs.

Padua, María Eugenia, México en el umbral del siglo XXI (los efectos de la globalización), Fontamara, México, 227 pàgs.

Petras, James y Morris Morley, ¿Imperio o República? Poderío mundial y decadencia nacional de Estados Unidos, Siglo XXI, México, 1998, 191 pàgs.

Pope Atkins, G., América Latina en el sistema político internacional, Gernika, México, 1990, 505 pàgs.

Raúl Prebisch, La periferia latinoamericana en el sistema global del capitalismo, Centro de Capacitación para el Desarrollo (CELADE)- CEPAL, Chile, 1961, 21 pàgs

Preciado Coronado, Jaime y Alberto Rocha Valencia (compiladores), América Latina: realidad, virtualidad y utopía de la integración, Universidad de Guadalajara, México, 1997, 298 pàgs.

Puyana, Rosa, Alicia (coordinadora), La integración económica y la globalización, Plaza y Valdés, México, 2003, 349 pàgs.

Ramírez, Juan Carlos, Las negociaciones comerciales de Colombia, del ALCA al TLC con Estados Unidos, CEPAL, 2005, Colombia, 77 pàgs.

Rico Fontaura, Víctor, La coordinación y negociación conjunta de los países de la Comunidad Andina de Naciones en el marco del ALCA y la OMC, INTAL, BID, 2004, 30 pàgs.

Rosas, María Cristina, La economía internacional en el siglo XXI. OMC, Estados Unidos y América Latina, México, UNAM, 2001, 447 págs.

Rosas, María Cristina (coordinadora), La OMC y la Ronda de Doha: ¿proteccionismo vs desarrollo?, México, UNAM, 2003, 446 págs.

Rosas, María Cristina (coordinadora), América Latina en la Cuenca del Pacífico. México, Chile y Perú en APEC, México, UNAM- ANU, 2005, 174 págs.

Rosas, María Cristina y Giovanni E. Reyes, ALCA y OMC: América Latina frente al proteccionismo. El libre comercio en los tiempos del ántrax, UNAM, SELA, México, 2003, 208 págs.

Saxe-Fernández, John, Geoconomía y Geopolítica del Caribe, IIE-UNAM, México, 1997, 223 págs.

Secretaría de Economía, La negociación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), Secretaría de Economía, México, 2004, 22 págs.

SELA, Evolución de la integración regional 2004- 2005, Secretaría Permanente del SELA, Venezuela, 2005, 25 págs.

_____. La política económica de Estados Unidos y su impacto en América Latina, Siglo XXI, España, 1985, 239 págs.

Soros, George, La crisis del capitalismo global, Plaza & Janés, México, 1999, 277 págs.

Stiglitz, Joseph, El malestar en la globalización, Ed. Taurus, México, 2002, 256 págs.

Terra, Inés Los impactos del ALCA en el MERCOSUR: una revisión analítica de la literatura existente, CEPAL, Montevideo, 2006, 62 págs.

Tratado de Asunción, 1991.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1994.

UNCTAD, Trade and Development Report 2003, NU, NY-Geneva, 2005, 174 pàgs.

_____, World Investment Report 2005, NU, NY-Geneva, 2005, 332 pàgs.

_____, World Investment Report 2004, NU, NY-Geneva, 2004, 421 pàgs.

Velázquez Elizarrarás, Juan Carlos (coordinador), Nuevos desarrollos temáticos para el estudio del Derecho Internacional Público, UNAM, México, 2004, 398 pàgs.

_____, (coordinador) El Derecho Internacional Público y Privado a través de los debates teóricos actuales en las Universidades de México y el extranjero, UNAM, México, 2005, 414 pàgs.

Vizentini, Paulo y Marianne Wiesebron (editors), Free Trade for de Americas? The United States push for the FTAA agreement, London-NY, Zed Books, 2004, 340 pàgs.

Wallerstein, Immanuel, Después del liberalismo, Ed. Siglo XXI, México, 2000, 268 pàgs.

Williamson, John, El cambio en las políticas económicas de América Latina, Garnika, México, 1991, 132 pàgs.

Williamson, John, What Washington Means by Policy Reform, Institute for International Economics, April 1990.

Witker, Jorge (coordinador), El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), UNAM, México, 2004, 295 pàgs.

Zabludivsky, Jaime y Sergio Gómez Lora, Principales retos de la negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos: disciplinas en materia de inversión, INTAL, BID, 2005, 42 pàgs.

Hemerografía

Álvarez Soberanis, Jaime, "Los servicios financieros en el TLC y la nueva ley de inversión extranjera", Jurídica, México, No. 25, 1995-II, págs. 57- 74.

Arias, Xosé Carlos, "Liberalización y seguridad financiera en los mercados emergentes", Comercio Exterior, BANCOMEX, México, Vol.50, No. 6, junio del 2000, págs. 484- 493.

Ayala Espino, José y Juan González García, "El neoliberalismo, una revolución del pensamiento económico", Comercio Exterior, BANCOMEX, México, Vol. 51, No.1, enero del 2001, págs. 44- 57.

Belaunde Moreyra, Antonio, "Enfoque histórico de la Promoción y Protección de las Inversiones", Revista del Foro, Lima, Año XXIX, enero- junio 1991, págs. 213- 230.

Benecke, W. Dieter y Alexander Loscchky, "ALCA y la integración latinoamericana. La situación post- Québec", Contribuciones, Argentina, Año XVIII, No. 3, julio-septiembre 2001, págs. 9- 43.

Briceño Ruiz, José; "El Mercosur, México y el Caribe, frente al Área de Libre Comercio de las Américas", Comercio Exterior, BANCOMEX, México, Vol. 51, No.5, mayo 2001, págs. 396- 402.

Boye, Otto, "América Latina, el SELA y los desafíos del presente", Contribuciones, Argentina, Año XVIII, No. 4, octubre- diciembre 2001, págs.41- 50.

Castro, Jorge, "Expectativas latinoamericanas respecto a los Estados Unidos y el ALCA", Contribuciones, Argentina, Año XVIII, No. 3, julio- septiembre 2001, págs. 75- 83.

Castro Escudero, Alfredo, "EL ALCA: ¿proyectote integración viable?", Comercio Exterior, BANCOMEX, México, Vol. 48, No. 10, octubre 1998, págs. 820-825.

Checkley, Juan Carlos, Rosa del Carmen Chappe y Olga Palacios Tejada, "La Inversión Extranjera y los Convenios MIGA y OPIC", Revista del Foro, Lima, Año XXIX, enero- junio 1991, págs.327- 351.

Contreras Garza, Joaquín, "Algunas consideraciones sobre la protección a la IED a la luz del Derecho Internacional Privado", Jurídica, No. 24, 1995-1, México, págs. 149-160.

Dawson, Paul, "Jonh Maynard Keynes y la economía del siglo XXI", Comercio Exterior, BANCOMEX, México, Vol. 51, No.1, enero del 2001, págs 3-14.

Delgado Rojas, Jaime Gerardo,"Los temas no comerciales del ALCA", Contribuciones, Argentina, Año XVI, No. 1, enero- marzo 1999, págs. 37- 63.

Díaz Müller, Luís T., "El Mercosur, un esquema moderno de integración subregional en un mundo global", Revista de la Facultad de Derecho de México, México, Nos. 221-222, septiembre- diciembre 1998, págs. 19- 38.

Dos Santos, Theotónio, "Neoliberalismo: doctrina y política", Comercio Exterior, BANCOMEX, México, Vol. 99, No.6, junio de 1999, págs 507- 526

Espinosa, Enrique, "El Área de Libre Comercio de las Américas desde la perspectiva del Tratado de Libre Comercio de América del Norte", Contribuciones, Argentina, Año XVIII, No. 4, octubre- diciembre 2001, págs. 51- 68.

Fernández Marugán, Francisco, "El Estado en la era de la globalización", Sistema 164, Madrid, septiembre 2001, No. 164, págs. 3-11.

Gandarilla Salgado, José Guadalupe, "¿De qué hablamos cuando hablamos de globalización?", Carta global latinoamericana, Montevideo, Febrero de 2002, No 1, 16 págs.

García Moisés, Enrique, "Panorama reciente de la IE", Cuadernos de Posgrado, México, No. 9, julio- diciembre 1995, págs. 51- 58.

García Moreno, Víctor, "Régimen de la inversión extranjera en el TLCAN (capítulo XI)", Revista de Derecho Privado, México, No.19, enero-abril 1996, págs. 87- 120.

_____. ' "El Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI) y el Tratado de Libre Comercio México- Nicaragua", Revista Mexicana de Derecho Internacional Privado, Academia Mexicana de Derecho Internacional Privado y Comparado, México, No. 6, abril 1999, págs. 3- 12.

Guillen Romo, Héctor, "La globalización del Consenso de Washington", Comercio Exterior, BANCOMEX, México, Vol. 50, No 2, Febrero de 2000, págs. 123- 133.

González Pérez, Yesica y Sergio Soto Priante, "El Acuerdo Multilateral para las Inversiones (AMI)", Entorno, México, Año 9, No. 115, marzo 1998, págs. 37- 41.

Graham, Edward M. y Christopher Wilkie, "Acuerdos económicos regionales y firmas multinacionales, las disposiciones en materia de inversión en el TLCAN (NAFTA)", ARS IURIS, México, No. 21, 1999, págs. 37- 57.

Guilhon Albuquerque, José Augusto, "El ALCA en la política exterior brasileña", Política Exterior, No. 85, págs. 174- 188.

Guillen, Romo, Héctor, "La globalización en el Consenso de Washington", Comercio Exterior, BANCOMEX, México, Vol. 50, No. 2, febrero del 2000, págs. 123- 133.

Held, Gunther y Raquel Szalachman, "Flujos de capital externo en América Latina y el Caribe en los años noventa: experiencias y políticas", Revista de la CEPAL, Chile, No. 64, abril 1998, págs. 29- 46.

Kaplan, Marcos, "Estado y globalización. Regulación de los flujos financieros", Sistema, Madrid, No. 164, septiembre 2001, págs. 13- 41.

Kildegaard, Arei y Roberto Orro, "La liberalización financiera y el colapso del tipo de cambio fijo", Comercio Exterior, BANCOMEX, México, Vol.50, No. 6, junio del 2000, págs. 475- 477.

Kotschwar, Bárbara, "El Área de Libre Comercio de las Américas: origen, objetivos y situación", Contribuciones, Argentina, Año XVIII, No. 4, octubre- diciembre 2001, págs. 25- 40.

Kregel, Jan, "Flujos de capital, banca mundial y crisis financiera después de Bretton Woods", Comercio Exterior, BANCOMEX, Vol. 49, No. 1, México, enero 1999, págs. 7-15.

Lizondo, J. Saúl, "Inversión extranjera directa", Cuadernos de Posgrado, México, No. 9, julio- diciembre 1995, págs. 59- 77.

López Velarde Estrada, Rogelio, "Breves apuntamientos en torno al capítulo de inversión del TLC", PEMEX lex, No. 75-76, México, octubre 1994, págs. 23- 52.

Moncarz, Raúl y Roger Moncarz, "Regulación y legislación financiera en Estados Unidos", Comercio Exterior, BANCOMEX, México, Vol.50, No. 6, junio del 2000, págs. 505- 509.

Nassar Guier, Edgar, "La garantía internacional de inversiones", Relaciones Internacionales, Costa Rica, 2ª época, 1994, págs. 41- 47.

ONU, "Informe sobre las inversiones en el Mundo 2002- ET Y la Competitividad de las Exportaciones", Boletín ONU, México, 17 de Septiembre 2002, 3 págs.

Román Morales, Luís Ignacio, "La integración de las Américas", Metapolítica, No 31, México septiembre-octubre 2003, págs. 16-21

Pérez Miranda, Rafael, "La nueva legislación mexicana sobre inversión extranjera. Aspectos conceptuales", Cuadernos de posgrado, México, No. 9, julio- diciembre 1995, págs. 89- 114.

Roett, Riordan, "La política de los Estados Unidos frente a la integración continental", Contribuciones, Argentina, Año XVIII, No. 3, julio- septiembre 2001, págs.45- 74.

Sasaki, Toshihiko, "Panorama actual de los flujos de capital transfronterizos", Monetaria, Vol. XIX, No.4, octubre-diciembre 1996, págs. 321- 346.

Sercovich, Francisco, "La convergencia hacia mejores políticas productivas y de políticas: el acuerdo de la OMC sobre medidas de inversiones vinculadas al comercio", Revista de la CEPAL, Chile, abril 1998, No.64, págs. 91- 109.

Valls Pereira, Lia, "MERCOSUR y ALCA, principales temas de debate", Contribuciones, Año XVIII, No. 72, Oct-Dic 2001, Argentina, págs. 69- 87.

Vayrynen, Raimo, "Regionalism: Old And New", International Studies Review , Helsinki, 2003, págs. 25- 51.

Witker, Jorge, "PEMEX y el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI)", Revista de la Facultad de Derecho de México, México, Nos. 221- 222, págs. 197- 207.

World Bank, "Regionalism and multilateralism- What do economist have to say?" DEC Notes 29 de diciembre de 1996, No. 25, 4 págs.

Zahler, Roberto, "El Banco Central y la política macroeconómica de Chile en los años noventa", Revista de la CEPAL, No. 64, abril 1998, págs. 47-72.

Cyberografía

ACSAEC, Norvan Girvan, "El ALCA. Una perspectiva caribeña", 21 de febrero de 2003, 15/06/06, http://acsaec.org/About/SG/Girvan/Speeches/alca_perspectiva_caribena_sp.htm

Análisis, Lourdes Regueiro, "Inversiones en el AL C A" , No. 3, mayo- agosto 2003, 26/03104, http://www.cubaminrex.cu/Enfoques/Boletin-ALCAN03_analisis.asp

Analítica. Com, "Algunos aspectos financieros de la globalización", Moisés Mata, 7 de agosto del 2002, 01/05/03, <http://www.analitica.com/ualeconomialopinion/6198638.asp>

Área de Libre Comercio de las Américas, "Acuerdos sobre Inversión en el Hemisferio Occidental, un compendio", 12/04/04,
<http://www.ftaaalcalflaadrefl/spalngins>

Argen-press-info, Nana Becillaqua, 26 de junio de 2005, "Los tratados bilaterales de promoción y protección de las inversiones extranjeras en el continente americano como alternativas al ALCA", (22/09/05),
<http://www.argenpress.info/nota.asp.num=022009>

ATTAC, Hugo Fazio, "Inversiones, capitales y TLC/ALCA", 24 de noviembre del 2003, 01/03/04, http://www.attaccl/noticias/2004/01_enero/cenda_inversiones_capital_es_tlc.html

Cllarín.com, Néstor Restivo, "Pelea pro el ALCA: cómo se alinea cada país y qué se pudo en juego", 6 de noviembre de 2005, 07/11/05
<http://clarin.com/diario/2005/11/06/elpais/p-00901.htm>

Consejo Económico de las Iglesias, "el AMI: Acuerdo Multilateral sobre Inversiones", Utopía, No. 5, julio 1998, 03/11/02,
<http://www.fespinal.com/espinal/realistas/pap/pap.22.htm>

Diario Granma, Cuba, Hugo Chávez Frías y Fidel Castro Ruiz, "Declaración conjunta cubano venezolana La unidad bolivariana para América. El ALBA frente al ALCA", 15 de Diciembre de 2004, 06/05/06 ,
<http://www.granma.co.cu/2004/12/15/nacional/articulo17.html>

Econlink.com.ar, "Regulación de movimientos internacionales de capital, lecciones a partir del caso chileno", Federico Anzil y Diego Zayas, 10/05/03,
http://www.econlink.com.ar/trabajos/flu_jos-anzil.5.html

Econosur, "Bajan las corrientes de inversión extranjera directa hacia América Latina en 2000", 01/05/03, <http://www.econosur.com/docoi/wirOIJJa.htm>

El Cato, 19 de junio 2001, "Nuevo Estudio del Cato Institute: el Cato Contra los Controles de Capital, su Libre Flujo y la Otra Cara del Argumento a Favor del Libre Mercado" por Christopher A. Hartwell, 05/08/02,

http://www.elcato.org/com11_hartwell.htm

_____, 8 de mayo 2006, "Es hora de que Canadá ore más al sur" por Juan Carlos Hidalgo, 15/06/06, <http://www.elcato.org/publicaciones/articulos/art-2006-05-08.html>

El Clarín, "ALCA: Desacuerdo sobre como negociar", 16 de diciembre del 2003, 20/03/04, http://oldcJarín.com/diario/2003/12/16/p_01402.htm

Foreign Affaire en español, José Miguel Insulza, "La cooperación hemisférica en la segunda administración hemisférica", enero- marzo 2003, <http://www.foreingaffairs-esp.org>

_____, Sidney Weintraub y Verónica R. Prado, "Libre Comercio en el Hemisferio Occidental", abril- junio 2005, <http://www.foreingaffairs-esp.org>

_____, Diego Cardona, "¿Tiene futuro la comunidad sudamericana de naciones?", abril- junio 2005, <http://www.foreingaffairs-esp.org>

_____, Luiz Inacio Lula Da Silva, "La política exterior del nuevo gobierno brasileño", enero- marzo 2003, <http://www.foreingaffairs-esp.org>

Gestión y estrategia, Núñez Estrada, Héctor R, "Control de los flujos de capital especulativo, características del debate actual", Gestión y estrategia, UAM, México, No. 15, enero- junio 1999, 12 págs, 06/09/02, <http://www.azc.uam.mx/publicaciones/gestion/hum15/dec04.htm>

Gamma, "Señales de peligro conducen al ALCA", 23 de mayo del 2001, 20/03/04, <http://www.gramma.cubaweb.cu/2001/05/23/nacional/articulo02.html>

ILSA, Ernest Hillebrand, "Más allá del comercio: los problemas de fondo del ALCA", 20/03/04, <http://www.ilsa.org.co/biblioteca/alcaanal1.doc>

La insignia, Maria Cristina Rosas, "Los problemas del ALCA", 15 de mayo del 2003, 19/03/04, http://www.lainsignia.org/2003/mayo/econ_010.htm

La página de Petras, James Petras, "Seis mitos de la inversión extranjera", 7 de julio de 2005, 26/04/05, <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=17492>

Javier Ponce, "ALCA: un apetitoso patio trasero para las inversiones", 4 de noviembre del 2002, 20/03/04,
http://www.lainsignia.org/2002/noviembre/econ_013.htm

Maria Cristina Rosas, "Cumbre Extraordinaria de las Américas ALBA, ALCA y... ocaseo", 2004,30/03/04, <http://www.prodigyweb.net.mx/mcrosas/alba.htm>

Noticias, "Tratamiento a inversiones extranjeras en el ALCA perjudicará a América Latina y el Caribe", 26 de marzo del 2003, 01/03/04,
<http://lanic.utexas.edu/sela/AAZK3/ESP/press/nprensa3.htm>

OCDE, "The Multilateral Agreement on Investment", 03/11/02,
http://redes.buap.mx/Ami_OCDE1.htm

OMC, "Inversión y comercio", 08/11/02,
http://www.wto.org/spanish/tratop_s/invest_s/invest_s.htm

ONG sodepaz, "El AMI y sus clones", 03/11/02, <http://www.nodo50.org/maast/amic1ones/htm>

Oxfam, "El MAI, características e implicaciones", 03/11/02, http://redem.buap.mx/Ami_Oxfam.htm

Revista Chiapas, Jaime Estay, "ALCA: el paraíso de los inversionistas", Chiapas, No. 14, 2002, 01/03/04, http://www.ezln.org/revistachiapas/No_14/ch_14estay.html

Yahoo Noticias, Dow Jones, "DJ Ministro de Brasil: ALCA depende del éxito de la Ronda Doha", 4 de noviembre de 2005, 29/12/05
<http://el.bizyahoo.com/djla/051104/2005110411002167.html>