

# **El ALCA se marchita pero florecen los Tratados de Libre Comercio**

**Eduardo Gudynas**

El contexto de la inserción internacional de América Latina ha sufrido importantes cambios en los últimos tiempos. Los bloques de integración regional, como la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Mercado Común del Sur (Mercosur) han pasado por diferentes momentos de expansión y debilitamiento; han alternado la euforia y el pesimismo. Otro tanto ha sucedido con la propuesta de Estados Unidos de lograr un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), entendida como una expansión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que en ocasiones avanza aceleradamente para estancarse rápidamente. Finalmente, la Organización Mundial de Comercio (OMC) sigue herida tras el rotundo fracaso de su encuentro ministerial en Cancún.

En efecto, el año 2003 finalizó en un escenario de fuertes tensiones y discrepancias en las negociaciones comerciales internacionales. En el presente artículo se revisan apretadamente las circunstancias más recientes en las negociaciones comerciales, con especial interés en América Latina, ofreciendo un análisis crítico para comprender el florecimiento de los acuerdos de libre comercio en el continente.

## **El colapso de la OMC**

El colapso de la OMC en Cancún tuvo varios efectos en América Latina. Más allá de análisis superficiales, sean aquellos que lamentan la ausencia de un acuerdo más allá de sus contenidos, como los que se felicitan por su ausencia, ya que insisten en que eso es preferible a un mal convenio, las implicancias para la región son muy importantes.

En primer lugar, las discusiones gubernamentales hacia Cancún permitieron lograr un re-alineamiento de casi todas las naciones Latinoamericanas frente al eje de Estados Unidos – Unión Europea, especialmente en el tema del comercio agropecuario. En efecto, el surgimiento del “Grupo de los 20”, liderado por Brasil, India y China, tuvo el efecto de aglutinar a las naciones sudamericanas (todo el Mercosur, excepto Uruguay; toda la CAN e incluso Chile), a varias centroamericanas, y otras tantas de África y Asia. El G-20 logró un importante poder negociador, y no puede ocultarse que en buena medida eso se debió al enorme peso comercial de China (recién ingresada a la OMC), la importancia de India, y la disponibilidad de Brasil en asumir un papel público de liderazgo. El G-20 fue constantemente atacado desde Washington y Bruselas, y varios miembros se retiraron desde Cancún, pero su papel y constitución ofrecen un ejemplo palpable de las posibilidades que tiene una negociación coordinada entre las naciones del sur.

En segundo lugar, el colapso de la OMC en Cancún logró detener la expansión de los temas no-comerciales, como el manejo de los flujos de inversión, las compras gubernamentales o las políticas domésticas de competencia. La OMC, bajo la presión en unos casos de Washington y en otros de Bruselas, sigue intentando convertir en mercaderías a diferentes clases de bienes y servicios, para inmediatamente ponerlos bajo el paraguas de sus reglas globales de comercio. De esta manera las capacidades de los Estado-nación en generar sus propias políticas domésticas se pierde.

Un tercer aspecto indica que la debacle de Cancún dejó a todo el aparato de la OMC fuertemente deslegitimado, tanto ante muchos gobiernos como frente a la sociedad civil. La insistencia en mecanismos que no son democráticos, las presiones comerciales, la falta de transparencia, y la prepotencia con las pequeñas naciones del sur, fueron ingredientes claves en desbaratar el encuentro en su última sesión.

Sin embargo, como cuarto asunto, se debe reconocer que el colapso de la OMC dejó a los países del sur sin un escenario claro para reconstruir un acuerdo comercial que sea multilateral. La ausencia de acuerdo en esa organización dejó abiertas las puertas a los convenios bilaterales, o de un país grande con varias naciones pequeñas –justamente la estrategia de Estados Unidos. Es una crisis que se suma a otras en el campo de la Organización de las Naciones Unidas, donde los acuerdos multilaterales, esencialmente políticos, se debilitan.

Finalmente, varias negociaciones continentales, y entre ellas especialmente el ALCA, estaban “atadas” a los acuerdos que eventualmente se deberían haber alcanzado en la OMC. En especial se esperaba un acuerdo agrícola que permitiera destrabar a su vez las discusiones sobre ese sector en las Américas. Al descarrilarse la OMC, se asestó un duro golpe al ALCA.

Los intentos que se han sucedido a lo largo del primer semestre de 2004 por refloatar la ronda de negociaciones de la OMC no han tenido éxito. Tampoco es evidente que la mayor parte de los gobiernos de América Latina reflexionaran sobre estas implicancias, y rediseñaran sus estrategias de inserción internacional. La mayor parte de ellos se han desentendido de experiencias exitosas como el G-20, mientras que varios insisten en acuerdo tipo ALCA con Estados Unidos, justamente en sentido contrario a las lecciones que dejó el colapso de Cancún.

### **Un ALCA flexible y mínima**

Las negociaciones del ALCA repiten muchos de los problemas que enfrenta la OMC. En ella, los Estados Unidos promueve un gran acuerdo de libre comercio para las Américas, que es esencialmente asimétrico: se exige la liberalización comercial en muchos rubros, con normas vinculantes en otros terrenos como las inversiones, propiedad intelectual, personal extranjero, compras de los gobiernos, servicios, etc., pero simultáneamente Washington mantiene diversos tipos de protecciones en sus propios sectores claves. La mayor disputa se daba por los reclamos de una apertura real del comercio agrícola, exigiendo que Estados Unidos abandonara sus protecciones, los precios mínimos al productor y las cuotas. Washington (junto a Canadá) ha rechazado una y otra vez varias de estas demandas.

Por otro lado, EE.UU. reclamaba una apertura a los mercados de bienes manufacturados y servicios, nuevas disciplinas en las compras gubernamentales que permitiera una libre concurrencia de las empresas extranjeras, beneficios migratorios y laborales para ejecutivos de empresas transnacionales, y mayores aperturas en las inversiones, en especial con un régimen de derechos de propiedad intelectual análogo a la legislación estadounidense. Brasil, Argentina y algunos otros países rechazaban ceder en algunos de estos terrenos.

De esta manera, la cumbre ministerial del ALCA, que se celebró en Miami en noviembre de 2003, aproximadamente dos meses después del fracaso de Cancún, volvió a dejar en claro las diferencias entre los gobiernos, y entre ellos y el resto de la sociedad civil. Son problemas con una larga historia (ver por ejemplo los ensayos en López Villafañe y Di Masi, 2002). En temas como el agrícola se polarizaron las posiciones entre Washington y Brasilia, con repetidas acusaciones mutuas de entorpecer las negociaciones. Los representantes comerciales de Estados Unidos llegaron a amenazar con promover un ALCA sin Brasil, y no dudaron en ejercer fuertes presiones sobre varias naciones andinas y centroamericanas; en pocas semanas seis naciones abandonaron el "G-20".

La reunión ministerial de Miami terminó abruptamente un día antes de lo previsto, con la aprobación de un mandato ministerial que apunta a un "ALCA mínima", "flexible" o "a la carta". Las diferencias sustanciales entre los países se mantuvieron, y el texto final aprobado se parece mucho al que acordaron días antes Brasil y Estados Unidos. Es un acuerdo que generó críticas desde aquellas naciones que apostaban hacia un ALCA ambiciosa, como Canadá, Chile y México.

Se evitó un fracaso que hubiera puesto en muy mala situación a buena parte de estos gobiernos. Estados Unidos tuvo que ceder sus reclamos y aceptar un ALCA mínima, pero logró mantener en marcha un proceso de negociación mientras gana tiempo, profundizando su estrategia de acuerdos bilaterales. Sus delegados regresan a Washington sin la sombra de un nuevo fracaso y lograron la simpatía de algunos sectores empresariales. Otro tanto sucedió en América Latina: todos deseaban regresar a las capitales con algún acuerdo, al menos para salvar sus posiciones frente a las opiniones públicas nacionales. En especial Brasil no podía darse el lujo que una vez más lo responsabilizaran del fracaso de un encuentro comercial internacional, dada las presiones de varios sectores empresariales para que el gobierno Lula flexibilizara sus posiciones.

Este tipo de factores se sumaron para explicar las resoluciones mínimas tomadas en Miami. Aunque los ministros no lo reconocen, algunos de los mandatos que guiaron los últimos años de las negociaciones del ALCA desaparecen. En efecto, el acuerdo logrado en 1998 (primero en la ministerial de Costa Rica y luego en la presidencial de Santiago) de un compromiso único (*single undertaking*), y la consideración de todos los temas, sin exclusiones, han quedado por el camino.

En Miami se generó así un nuevo acuerdo, bajo nuevas reglas, aunque se mantienen, por un lado la misma meta de liberalizar el comercio hemisférico, y por el otro, el apego a una visión mercantilista del desarrollo. El ALCA permanece como un proceso de negociación, manteniéndose abiertos todos los grupos de negociación (acceso a mercados, agricultura, inversiones, compras gubernamentales, inversiones, subsidios, derechos de propiedad intelectual, antidumping y medidas compensatorias etc.). Está claro que se renuncia a

una liberalización comercial sustantiva en todos esos sectores y para todos los países. Estados Unidos y Canadá no reducirán sus subsidios ni abrirán sus mercados; mientras que Brasil y otros países mantendrán sus privilegios, por ejemplo, en las compras gubernamentales. Finalmente, es poco probable que se llegue a la fecha del 2005 con una aprobación del tratado.

Los ministros indican que el acuerdo debe ser “flexible” tomando en cuenta “las necesidades y sensibilidades de todos los socios del ALCA”. También debe ser “equilibrado” para abordar las “diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías del Hemisferio, mediante varias disposiciones y mecanismos”. Se concluye entonces que “los países pueden asumir diferentes niveles de compromisos”. Se apunta así a lograr un nuevo acuerdo sobre un conjunto de derechos y obligaciones mínimas en los diferentes temas comerciales. Se conformaría un “piso mínimo” de obligaciones y posibilidades, aunque quedan pendientes cuestiones clave, como la forma bajo la cual se determinará ese mínimo común denominador.

A partir de ese acuerdo básico quienes deseen avanzar más allá en liberalizaciones o disciplinas comerciales, podrán hacerlo por medio de convenios plurilaterales. Los ministros indican que los “países que así lo decidan, dentro del ALCA, puedan acordar beneficios y obligaciones adicionales” (lo que explica el nombre de “ALCA a la carta”, donde cada uno escoge un menú de platos y debe decidir cuánto comer de cada uno, según la imagen de Robert Zoellick, el representante de comercio estadounidense). De esta manera el ALCA adquiere un nuevo papel al convertirse ella misma en un marco de negociación para diferentes conjuntos de países.

A su vez se vuelve a insistir en que todas las disposiciones serán consistentes con la OMC, de donde algunos temas controversiales (seguramente agricultura) finalmente se deberán resolver en ese ámbito. Se introducen cambios menores respecto a fechas de la agenda, y algunas disposiciones de carácter institucional. Se postergó la elección de la ciudad sede de la secretaría del acuerdo, defraudando por ahora las expectativas de Miami de lograr ese puesto.

El ALCA flexible fue presentado como una victoria tanto por Washington como por Brasilia. Rubens Ricúpero, secretario de la UNCTAD llegó a calificarlo como una "brillante victoria diplomática" de Brasil. Otros gobiernos, en cambio, cuestionaron el corto alcance del compromiso, dejando entrever que prácticamente se los llevó a aceptar ese acuerdo ante el riesgo de naufragio de la reunión. Los empresarios cuestionaron la vaguedad y timidez del acuerdo, y la falta de la profundización comercial.

Finalmente, las ONGs y sindicatos consideraron que el objetivo inicial se mantiene; la Alianza Social Continental advirtió que la nueva propuesta “puede resultar quizás más peligrosa que el esquema original, puesto que además de mantener los plazos y las formas antidemocráticas para la consecución del ALCA, propone ahora un esquema ‘flexible’ de negociación que traslada al ámbito bilateral las definiciones que no sean posibles de alcanzar en el mínimo común y deja a muchos países en una posición de negociación más desventajosa con Estados Unidos.”

### **El ALCA se reduce pero el libre comercio se expande**

El nuevo programa del ALCA mantiene el objetivo inicial, al reiterarse la meta de liberalizar el comercio hemisférico. La nueva versión mínima y flexible del ALCA insiste en una negociación esencialmente asimétrica (donde un país más grande impone condiciones a una nación más pequeña apelando a ciertas posibles ventajas exportadoras). Pero además es funcional a la estrategia de Estados Unidos de avanzar en acuerdos bilaterales. Por lo tanto en lugar de un gran acuerdo hemisférico, todo parece indicar que seguirán avanzando los acuerdos regionales, y que muchos de ellos podrán incluso cobijarse dentro de este nuevo ALCA.

El camino de acuerdos de libre comercio bilaterales recibía duras críticas desde los centros económicos y financieros. Por ejemplo, en aquellos meses, un editorial del Financial Times advertía que la estrategia de Zoellick de acuerdos bilaterales apuntando a “economías pequeñas y atrasadas con minúscula participación en el comercio global”, era prácticamente una pérdida de tiempo. Sin embargo el propio colapso de la OMC potenció esa estrategia; en tanto no se podía alcanzar un acuerdo comercial global, Washington debería avanzar enfrentando negociaciones país por país. Paradojalmente, el colapso de la OMC dejó en claro los problemas con las recetas del libre comercio, pero a la vez acentuó la carrera por los tratados bilaterales.

Durante el encuentro de Miami, EE.UU. anunció formalmente el inicio de negociaciones con Colombia y Perú, y más adelante con Bolivia y Ecuador, las que ya se iniciaron. Además aceleró el acuerdo de libre comercio de Centroamérica, ampliando las negociaciones a la República Dominicana y Panamá.

El ALCA como proyecto hemisférico no ha muerto, sino que en Miami se celebró una reformulación, donde se mantienen sus bases conceptuales, olvidando una vez más los temas esenciales del desarrollo y la participación ciudadana. Si bien se mantienen discrepancias en temas importantes como agricultura o compras gubernamentales, se observan acercamientos en cuestiones como las reglas de inversión, con todos los impactos negativos que se han denunciado sobre la asignación de derechos ampliados a las empresas y la erosión de la soberanía de los Estados.

Además, el actual esquema no ofrece mecanismos para generar políticas de desarrollo regionales entre conjuntos de países, y por el contrario, su enfoque comercial impide en muchos casos esa posibilidad. No existen grupos de negociación para una política agropecuaria común o una política industrial común, ni se esperan acuerdos sobre articulaciones productivas. Por el contrario, el ALCA tiene un enfoque comercial que refuerza la competencia entre las naciones del sur por exportar sus productos, mientras abren sus fronteras para recibir otras manufacturas y servicios desde las economías mayores. De esta manera se genera un proceso que mantiene y acentúa una economía minimalista, basada en las exportaciones de productos primarios, y además reproduce la asimetría de países más grandes sobre los más pequeños. Por estas razones, si bien se anuncia un ALCA mínima, se avecinan problemas mayores.

### **Asimetría, subordinación y debilitamiento del Estado-Nación**

Tanto la negociación actual como un futuro acuerdo, son profundamente asimétricos. Implican por un lado a EE.UU., la economía más grande del mundo, con otras economías mucho menores. Las diferencias dentro del ALCA son mucho mayores que las encontradas a lo largo del proceso de integración en Europa, y han aumentado constantemente en las últimas cuatro décadas. El conformar bloques regionales, como la CAN o el MERCOSUR apenas reduce la diferencia, pero en ningún momento se llega a un balance aceptable.

Cuadro 1. Asimetrías en acuerdos comerciales.

Se comparan la diferencia entre el país mayor y el país menor en la Unión Europea y el ALCA, basado en el PBI per capita (en dólares de 1995); según Bustillo y Ocampo (2003).

	1960	1980	1999
Dentro de la Unión Europea	6.0	3.7	4.3
Dentro del ALCA	25.9	34.6	83.2

La asimetría también se observa en la propia negociación arancelaria, donde las naciones de América Latina y el Caribe deberán reducir sus aranceles y protecciones, de hecho ya muy bajas, sin saberse cuáles serán las contrapartidas de EE UU y Canadá en rubros clave como el agroalimentario. La misma asimetría se repite en otras cuestiones, como la pretensión de Washington de mantener sus mecanismos de antidumping o de expandir sus exigencias en patentes. De hecho, la última propuesta de Estados Unidos de reducción arancelaria para los productos agropecuarios apunta a conformar grupos de países, con los mayores beneficios en Centroamérica y el Caribe (los que son pequeños agroexportadores) y los menores para el Cono Sur (justamente los mayores exportadores agropecuarios del continente).

Estas asimetrías no están contempladas en la negociación por mecanismos que amparen a las naciones Latinoamericanas. Apenas existe un grupo dedicado a las pequeñas economías, pero no se han conformado mecanismos políticos para lidiar con la enorme disparidad entre las naciones negociantes.

El ALCA tal como se propone es además un proceso de articulación entre países que genera subordinación. No tiene como contrabalance un proceso de integración en otras esferas, como la política, cultural, etc. El caso del acuerdo de libre comercio de América del Norte (TLCAN) es igualmente ilustrativo: allí los ciudadanos mexicanos siguen necesitando pasaporte y visa para viajar a los EE.UU. No existen, ni están previstos, procesos de equivalencia en planos no económicos, especialmente el político. Justamente en esos terrenos el Mercosur ha logrado algunos avances, tales como el libre tránsito de personas sin visas o pasaportes, la coordinación en el área educativa y sanitaria, a red de autoridades municipales (Mercociudades) e incluso la proliferación de articulaciones culturales.

Estos dos aspectos reducen las capacidades de generar estrategias en desarrollo sustentable. En tanto la sustentabilidad es un proceso esencialmente político, ya que descansa en las múltiples valoraciones y preferencias de las personas sobre el mercado, los espacios de negociación política son indispensables, y no pueden establecerse a priori condicionalidades de unos sobre otros.

La propuesta también transferirá enormes capacidades de acción a las empresas internacionales y su flujo de capitales, incluyendo serios recortes a la soberanía de cada país para regularlas. Justamente ese punto quedó en evidencia con el texto del borrador del capítulo en inversiones del ALCA. El hecho reviste cierta complejidad ya que en sentido estricto no se refiere a una imposición de un país sobre otro (asumir que es una imposición de EE.UU. sobre las naciones Latinoamericanas sería una simplificación), sino que es algo más profundo: es la imposición de una nueva manera de generar reglas y normas, que no tiene necesariamente una ubicación geográfica.

Esta nueva racionalidad operará sobre todas las naciones, y eso hace que también EE.UU. la sufrirá, y sus ciudadanos podrán estar afectadas por ella. Esto se debe a que las empresas transnacionales quedan desvinculadas de sus países de origen, y ellas pueden demandar no sólo a otras empresas, sino a los Estados. Por lo tanto emerge un serio problema de erosión del Estado-nación.

### **Temas sociales y ambientales estancados**

Las resoluciones del ALCA en Miami fueron un nuevo paso atrás en incorporar los temas ambientales y laborales. En el último borrador del acuerdo ministerial, existía una resolución para crear un grupo consultivo sobre temas laborales y ambientales, el que debería discutir y desarrollar opciones para abordar esas cuestiones. Todo ese párrafo fue excluido de la declaración final. Este hecho parece deberse a una triste complicidad, donde naciones como Estados Unidos y Canadá los promueven, seguros que alguna nación del sur los rechazarán, cosa que siempre sucede.

La resolución final también reitera el apoyo a un programa de cooperación hemisférica y a la participación de la sociedad civil. Los avances en esos campos, así como en la implementación de las agendas sociales de las cumbres presidenciales, no existieron o bien son menores. Hasta ahora la presencia de la sociedad civil se ha recostado sobre los foros empresariales, que logran una comunicación directa con los ministros, mientras los mecanismos para la presencia de organizaciones sociales y sindicales sigue enfrentando todo tipo de trabas. En esta materia los ministros indican "el interés" de crear un comité consultivo de la sociedad civil pero sólo a partir de su entrada en vigencia. Por lo tanto permanecen todos los problemas conocidos de limitaciones a la información y a la participación en las negociaciones del ALCA (ver por ejemplo los ensayos en Lara y Pey, 2000).

Las presiones ciudadanas contra el ALCA son de tal envergadura, que Washington lanzó la idea de una "cumbre presidencial extraordinaria" de las Américas, específicamente para darle una "cara social" a todo el proceso. Con ese fin, los presidentes de todo el hemisferio se reunieron en Monterrey (México) a inicios de 2004. La iniciativa partió de G.W. Bush, pero las demás naciones Latinoamericanas tenían sus propias razones para concurrir a Monterrey, sea para acelerar sus negociaciones comerciales con Washington como para enlentecerlas. Sin embargo las polémicas y enfrentamientos velados rápidamente volvieron a escena. Algunas propuestas quedaron por el camino; fue el caso de Venezuela con su idea de un fondo solidario basado en las requisas contra el narcotráfico. En cambio se aprobaron varios puntos reclamados por Washington. Esa fue el caso de los llamados a luchar contra la corrupción, en especial invocando a la Convención Interamericana contra la Corrupción, aunque sin llegar al extremo de una suspensión de la OEA, como solicitaba EE.UU. También se aprobó una invocación similar contra el terrorismo y un exhorto a ratificar la Convención Interamericana contra el Terrorismo. Finalmente se acordó reducir por lo menos a la mitad el costo de la transferencias de remesas que los inmigrantes mandan a sus países de origen, a más tardar en el 2008.

Una de las polémicas más fuertes se debió a la resistencia de Brasil y Venezuela a incluir una referencia precisa al ALCA, tal como reclamaba Estados Unidos. La declaración final finalmente reconoce al ALCA, aunque sin caer en el extremo de citar una fecha precisa de aplicación del acuerdo. En ese caso Venezuela mantuvo una observación por las "diferencias profundas acerca del concepto y la filosofía contenidas en el modelo propuesto". De todas maneras, los presidentes acordaron en señalar que esa negociación "fomentará, con la mayor eficacia, el crecimiento económico, la reducción de la pobreza, el desarrollo y la integración, a través de la liberalización del comercio".

El problema central, la inclusión de nuevas metas sociales, económicas y ambientales, en el ALCA sigue sin resolverse, y la cumbre presidencial de Monterrey lo dejó al desnudo. Allí los presidentes señalaron que el bienestar de los pueblos de las Américas dependen de tres metas estrechamente relacionadas: crecimiento económico con equidad para reducir la pobreza, desarrollo social y gobernabilidad democrática. A partir de esas ideas, la “Declaración de Nuevo León” aborda muchos temas, desde la participación de las pequeñas y medianas empresas a la reforma del sistema financiero internacional, desde la defensa de los derechos de propiedad a proclamar la importancia del papel de la mujer, del apoyo a los pueblos indígenas al combate contra el SIDA.

Pero la declaración muestra una fuerte tensión entre las declaraciones y ambiciones sociales y las realidades de las negociaciones comerciales. Si los presidentes se tomaran en serio metas como la protección del empleo o la liberalización del comercio agrícola, la marcha de las negociaciones comerciales serían muy diferentes. De esta manera esta cumbre, así como las anteriores celebradas en Miami, Santiago y Québec, terminan desarrollándose en un carril separado que no alcanza a rectificar y reformular los acuerdos comerciales del ALCA.

Por ejemplo, en el capítulo sobre desarrollo social los presidentes se refieren a las migraciones, donde indican que para aquellos que se trasladan en busca de trabajo se deben asegurar empleos decentes. La “Declaración de Nuevo León” no presenta acciones concretas en ese sentido, pero más allá de eso, los borradores de los acuerdos comerciales del ALCA apuntan a un comercio desigual que sin duda afectará el empleo (sea enfatizando un modelo de bajísimas remuneraciones y malas condiciones, propio de las maquilas, o por impedimentos al libre flujo de la fuerza del trabajo). Por lo tanto, la marcha de los acuerdos comerciales en muchos casos apunta en dirección contraria a las aspiraciones sociales y desarrollistas de los presidentes.

En estas negociaciones incluso se olvida que si cualquiera de los gobiernos intentara llevar a la práctica algunas de esas medidas sociales o ambientales, seguramente serán necesarias intervenciones estatales y regulaciones de los mercados. Ese tipo de medidas no es posible dentro del ALCA; incluso el acuerdo comercial cuenta con mecanismos para desmontar la aplicación de esas posibles medidas, las que son calificadas como “distorsiones” de mercado o “trabas” a la libre inversión. De esta manera, las actuales negociaciones del ALCA por niveles se mantienen ensimismadas en el campo comercial, donde unos y otros buscan algunas pequeñas ventajas económicas, a costa de olvidar una vez más las dimensiones sociales y ambientales.

### **El ALCA se paraliza**

El panorama a comienzos del año 2004 muestra un ALCA estancada. El mandato de los ministros acordado en Miami (2003) no logró un nuevo impulso con la cumbre presidencial de Monterrey. El primer encuentro del Comité de Negociaciones Comerciales del ALCA, que se celebró en Puebla (México), ni siquiera logró poner en marcha lo que se había acordado unos meses antes en Miami. En una serie de movimientos, en ocasiones desesperados, Estados Unidos llamó a reuniones informales de grupos muy pequeños de países para destrabar la situación. Se celebraron encuentros en Buenos Aires sin que se consiguiera ningún avance. En esas reuniones participan usualmente EE.UU., Canadá, México, Costa Rica, Chile, Ecuador, Venezuela, y los representantes del Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay).

Los presidentes del ALCA, Brasil y Estados Unidos, regularmente evitan reconocer el fracaso. Ademar Bahadián, negociador por Brasil, ha sostenido que "no hay crisis, sino que estamos trabajando para que en el menor plazo posible tengamos resultados muy positivos". Peter Allgeier, de Estados Unidos, de alguna manera reconoció las dificultades en llegar al 2005 con un acuerdo, aunque buscó subrayar algunos hechos positivos.

Estas divergencias se dan a pesar que el Mercosur flexibilizó sus posiciones en algunos temas. El bloque del sur ofreció a Estados Unidos un tratamiento nacional a las empresas proveedoras de servicios, buscando como contrapartida un mayor grado de apertura de su mercado agrícola. Esta intención no fructificó y se mantuvieron las discrepancias en temas como agricultura, acceso a mercados, propiedad intelectual, servicios y derechos antidumping. Los delegados de EE.UU. insistían en que ya habían reducido sus ambiciones en temas como servicios, inversiones y propiedad intelectual, reclamando mayores contrapartidas del Mercosur.

A su vez el bloque del Sur repetía que ya había realizado esas mejoras. Se volvió a criticar los subsidios agrícolas de Estados Unidos; Martín Redrado, secretario de comercio internacional de Argentina, afirmó a la prensa que "Estados Unidos quiere tener la posibilidad de reintroducir los subsidios, y para nosotros deben eliminarse por completo. Ese es el concepto que nos separa". Si bien el Mercosur intentó ofrecer mejoras en servicios a cambio de avances en las cuestiones agrícolas, se estimó que las demandas de Washington iban todavía más allá de las reglas establecidas en la OMC y por lo tanto no fueron aceptadas.

En este contexto el ALCA se encuentra estancada; no dispone de una agenda al futuro, y seguramente no se podrá firmar nada sustancioso en 2005. Pero eso no quiere decir que la cualidad de la situación mejorara, sea por el surgimiento de un programa alternativo al simple libre comercio, o por un nuevo re-alineamiento de los países de América Latina.

### **Bloques negociadores**

Lamentablemente la descoordinación Latinoamericana se mantiene, y las negociaciones alrededor de los restos del ALCA, como entre los bloques regionales muestran varios ejemplos. Por un lado existe un grupo de países que busca un ALCA ambiciosa y que está integrado por Estados Unidos, Canadá, México y Chile. Si bien estas naciones han mantenido coordinaciones en los últimos años, ahora lo hacen en forma mucho más intensa, conformando un "núcleo duro" que reclama refloatar el ALCA.

A ellos se suma un conjunto de países que cambia de encuentro en encuentro, o se modifica según los temas en consideración. Por ejemplo, en varias reuniones del ALCA aparecen agrupados Costa Rica, Colombia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Perú y República Dominicana. De esta manera Centroamérica y buena parte de la Comunidad Andina quedan asociados de una u otra manera con Washington. Algunos de esos países han logrado un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, el resto lo está negociando.

Es obvio que en este conjunto de países afines las iniciativas están en manos de Washington, no sólo por el peso propio de esa nación, sino por la auto-sumisión en la que caen varios gobernantes de América Latina. El más claro ejemplo tuvo lugar en la cumbre presidencial de Monterrey, cuando el presidente de Ecuador, el coronel Lucio Gutiérrez admitió que las naciones Latinoamericanas son los "hermanos menores", y Estados Unidos es el "hermano mayor".

Por el otro lado se encuentra Brasil, junto a Venezuela y Argentina en la mayor parte de las ocasiones. Brasil mantiene una posición pragmática; aspira a seguir su propio camino en las negociaciones del ALCA, buscando proteger algunos sectores claves mientras que reclama asegurarse algunas concesiones desde Washington. Venezuela en cambio invoca posturas principistas. Brasil cuenta en casi todos los casos con el apoyo argentino, aunque existen diferencias.

Argentina comparte muchas posiciones brasileras, pero debe recordarse que los dos países siguen manteniendo estrategias muy distintas en otros campos, en especial las relaciones con los organismos financieros internacionales. En ese sentido, el presidente Néstor Kirchner regularmente cuestiona a instituciones como el FMI, a la par que su gobierno se encuentra en moratoria y plantea una renegociación de su deuda externa con importantes quitas y topes a los pagos. Por el contrario, el gobierno de Lula da Silva en Brasil no sólo no cuestiona esa arquitectura financiera internacional, sino que sigue sus indicaciones, y en algunos casos va más allá de sus pedidos buscando expresar así una supuesta "seriedad" económica.

Al "núcleo duro" de Brasil y Argentina, en las más recientes negociaciones se han sumado también los otros dos socios del MERCOSUR (Paraguay y Uruguay a regañadientes), junto a Venezuela, y la novedad ha sido que están más cercanos Bolivia y varios países del Caribe.

En estos momentos las interacciones entre estos dos grupos de países hace que las negociaciones sean tensionadas, con algunas avances y retrocesos. Pero el peso del agrupamiento de Brasil-Argentina es insuficiente para modificar sustancialmente las metas comerciales del ALCA, o para modificar el avance de los acuerdos de libre comercio en Centroamérica o la región Andina. A su vez, las naciones andinas están ilusionadas con rápidas ventajas comerciales, y atrapados parcialmente por los actuales convenios de preferencias arancelarias, prefieren un tratado de libre comercio con Washington que entrar en explorar un camino autónomo con sus vecinos del sur.

## **Proliferación de los TLCs**

Bajo ese nuevo contexto, las naciones Latinoamericanas han enfatizado todavía más su carrera por lograr tratados de libre comercio (TLC). Estancada el ALCA, sin nueva ronda negociadora en la OMC, y en un contexto de crisis social y económica, muchos gobiernos de lanzan a los TLCs. Estados Unidos ha sido el principal promotor de un cierto tipo de tratados de libre comercio, que incluye muchas de las ventajas que logró en el NAFTA (incorporando a México), y que concretó recientemente con Chile. Se han acordado convenios de libre comercio esencialmente similares con los países centroamericanos (CAFTA) y la República Dominicana; las nuevas negociaciones enfocan ahora hacia Colombia, Perú y Ecuador.

En el Mercosur la actual situación es distinta, aunque es necesario analizarla detenidamente. Argentina y Brasil mantienen su resistencia a los acuerdos comerciales propuestos por Washington. Los dos países están asociados en sus reclamos comerciales y en el compromiso político en fortalecer el Mercosur. En Argentina se reconoce que alcanzar una cierta autonomía comercial requiere una articulación estrecha con Brasil. Por ejemplo, Eduardo Sigal, subsecretario de Integración Económica para América y el MERCOSUR de Argentina, a partir de un cuestionamiento a la apertura indiscriminada y unilateral de los mercados nacionales mientras los países industrializados mantienen sus subsidios, sostiene que “la estrategia internacional que permitirá a (Argentina) convertir sus innegables potencialidades en un proceso de desarrollo nacional y fortalecimiento de su presencia internacional” implica una alianza con Brasil y el fortalecimiento del Mercosur.

Si bien existen varias diferencias, en Brasil también se considera que un proyecto nacional con cierta autonomía implica el fortalecimiento del Mercosur, y un fuerte acercamiento a Argentina. En ese sentido Brasilia ha dado varios pasos; el más reciente ha sido el acuerdo expresado por la “Declaración de Copacabana” donde los presidentes N. Kirchner y Lula da Silva elevan varios reclamos contables a los organismos financieros internacionales. La declaración no era tan fuerte como esperaba el presidente Kirchner, y sólo se logró tras trabajosas discusiones, pero al menos sirvió para enviar una señal al FMI y los bancos multilaterales.

Sin embargo la estrategia de Brasil enfrenta serias limitaciones, ya que la administración Lula está promoviendo sus propios TLCs. Si bien se critica el ALCA, lo que se ofrece a los vecinos del sur responde a la misma base conceptual: una zona de libre comercio. Esto es especialmente paradójico en el caso del Mercosur, ya que ese bloque tiene un objetivo político, y ha logrado avanzar tanto en aspectos económicos, como políticos y sociales (por ejemplo con el libre tránsito de personas, acuerdos migratorios, declaraciones sociolaborales, etc.). Por lo tanto, Brasilia podría ofrecer un programa de integración política más sustancioso a los vecinos andinos, pero se cae en un formato TLC.

La situación se agrava más por la presentación de las actuales negociaciones no tanto como un acuerdo entre la CAN y el Mercosur, pero en muchos casos como una “ampliación” del Mercosur. De hecho los últimos acontecimientos apuntan en ese sentido: se ha sumado Perú como miembro asociado, y más recientemente Venezuela ha iniciado el proceso final para alcanzar esa condición. De esta manera, el Mercosur a mediados de 2004 cuenta con cuatro socios plenos, y como asociados a otros cuatro (Chile, Bolivia, Perú y Venezuela).

Paralelamente, el gobierno Lula reclama “más libre comercio”, buscando poner límites a la expansión de las reglas no comerciales. Un ejemplo reciente de importancia es la carta que el canciller Celso Amorim dirigió a Robert Zoellick, representante comercial de los Estados Unidos, donde sostiene que las discusiones del ALCA “continúan enredadas en discutir aspectos secundarios, en lugar de comenzar una negociación efectiva y mutuamente benéfica sobre el acceso a mercados”. Amorim afirma que temas como los derechos de propiedad intelectual o los servicios no son “estrictamente comerciales” -- un reclamo que han mantenido las organizaciones sociales por largo tiempo tanto a nivel del ALCA como en la OMC.

El canciller de Brasil avanza enseguida en determinar cuáles deberían ser los aspectos esenciales de las negociaciones, todos los cuales vuelven a las cuestiones comerciales tradicionales. Esos aspectos incluyen: Acceso efectivo de los productos agrícolas a los mercados nacionales (considerada como una demanda “esencial para Brasil y para el MERCOSUR”). Mantener las negociaciones sobre servicios en el marco de los acuerdos que en esa materia se logren dentro de la OMC (específicamente en el convenio sobre servicios GATS). Limitar los asuntos en patentes y propiedad intelectual a la cooperación técnica, lo que implica por un lado no avanzar en disciplinar más exigentes tales como exige Washington y por el otro, atender algunos requisitos de la OMC en esa materia de manera de evitar demandas (Folha de Sao Paulo, 7 abril 2004).

Un acuerdo entre la CAN, permitiría incorporar a Colombia y Ecuador, y por cierto ese paso tiene aspectos positivos potenciales. Esa negociación viene avanzando lentamente, y se espera que se concrete en 2004, con lo que se constituirá una zona que abarca nueve países con más de 350 millones de habitantes. La desgravación arancelaria prevista será paulatina, con períodos escalonados de hasta quince años, con salvaguardas para algunos rubros sensibles como agropecuaria, automotores y siderurgia.

Actualmente los dos bloques tienen un intercambio comercial pequeño (5 790 millones de dólares). Desde la óptica de la CAN, del total de sus exportaciones de más de 50 mil millones de dólares, sólo 1 429 son dirigidas al Mercosur (mientras que venden más de 23 mil millones hacia el NAFTA). Ese tipo de hechos explica que el acuerdo CAN – Mercosur tenga un mayor contenido político, muchas más potencialidades a futuro (especialmente para expandir el comercio intra-regional), frente a más inciertas ventajas económicas presentes.

Sin embargo debemos preguntarnos el valor de esta estrategia: ¿de qué sirve tener más y más miembros asociados dentro de una zona de libre comercio? Chile ha estado por años bajo esa categoría dentro del Mercosur, y en los hechos no ha compartido las posiciones negociadoras del bloque y por el contrario ha actuado funcionalmente a los intereses de Washington. Esta es una pregunta clave frente a la actual estrategia de Brasil de “ampliar” el Mercosur, y merece un análisis detallado. Está claro que existen varias resistencias a entrar en convenios más estrechos con Brasil, incluyendo cierto miedo a la reproducción de algún tipo de “imperialismo” a escala regional. Pero precisamente por eso el proceso de integración debería ser más político que comercial, en el sentido de lograr estructuras y mecanismos compartidos en la toma de decisiones. Sin embargo un TLC excluye esos componentes, y por lo tanto no los puede otorgar.

### **El MERCOSUR frente a Europa**

En las negociaciones del Mercosur frente a la Unión Europea (UE) se repiten todos estos problemas. Si bien el desvanecimiento del ALCA favorece los intereses de Bruselas, y a su vez brinda al Mercosur la posibilidad de jugar con una cierta rivalidad entre la UE y Estados Unidos, se insiste con un convenio de libre comercio. Las negociaciones con los europeos son tan complejas como las abordadas en el ALCA, y se repiten muchos de los temas en disputa (tales como agropecuaria y servicios). Por ahora la UE es menos prepotente que Estados Unidos y negocia con mayor habilidad; por ejemplo, ha propuesto un consejo social-sindical del futuro acuerdo o la disponibilidad pública de los borradores en negociación, sin lograr la aceptación de los países del MERCOSUR. Pero más allá del trato “políticamente correcto”, ese tratado de libre comercio repite muchos de los problemas que han aquejado al ALCA.

Es así que si bien el proyecto formal del ALCA parece haber perdido un futuro cercano, las mismas ideas reaparecen en acuerdos bilaterales que se promocionan en todo el continente. Aquel convenio hemisférico se queda sin fechas precisas, pero se mantienen otras negociaciones que desembocan en que casi todos los países Latinoamericanos queden cubiertos por el manto del libre comercio.

### **Ideas más allá de las geografías**

La insistencia en los acuerdos de libre comercio deja en evidencia que en realidad nos enfrentamos a una racionalidad que concibe al desarrollo como un progreso esencialmente material, que se desenvuelve en el plano económico, y por lo tanto reacciona ante otros componentes, como el social, laboral o ambiental, interpretándolos como barreras. Sin duda el actual proyecto del ALCA parte de Washington, pero la situación de hace más compleja cuando queda en evidencia que otros países apuestan en el mismo sentido (Canadá, Chile, Colombia), y todavía más cuando las posturas alternativas de Brasil también apelan a acuerdos de libre comercio. Por lo tanto estamos frente a un conjunto de ideas que emergen de diferente manera en varios sitios del continente. Esas concepciones son defendidas por muchos académicos, jerarcas gubernamentales, partidos políticos e incluso algunos grupos ciudadanos. Son ideas que se escuchan en Washington o New York, pero también en la Avenida Paulista de Sao Paulo, o en el centro financiero del “distrito federal” en México.

Justamente por ese tipo de razones, los énfasis mercantiles se observan no sólo en las empresas provenientes de EE.UU. y Canadá, sino en muchas otras que tienen un origen Latinoamericano. Las imposiciones, manipulaciones, condicionalidades y otras prácticas que han merecido diversas críticas también se repiten con empresas Latinoamericanas operando en países vecinos del continente. A modo de ejemplo se pueden recordar los casos de la petrolera brasileña Petrobras operando en el gasoducto Santa Cruz – Sao Paulo, las empresas chilenas en Perú; Cemex de México en Centroamérica o la diversificación de Bunge & Born, originariamente de Argentina, con varias plantas en Brasil.

En el mismo sentido discurren una serie de acuerdos paralelos al ALCA pero que revelan su misma racionalidad. Entre ellos se destaca el Plan Puebla Panamá que vincula México con las naciones del istmo centroamericano, y donde las ideas en discusión y las metas economicistas son las mismas. Otro ejemplo destacado fue la idea del entonces presidente F.H. Cardoso de Brasil de construir un Área de Libre Comercio de América del Sur (ALCSA). En su marco se han desarrollado dos cumbres de presidentes sudamericanos, y si bien no desembocó en medidas comerciales concretas, está avanzando en un plan de articulación en infraestructura y energía (IRSA). La marcha de IRSA, ahora cabalgando en el acuerdo Mercosur-CAN, alerta sobre potenciales impactos ambientales en toda la cuenca Amazónica y una profundización del patrón de desarrollo basado en recursos naturales.

Estos problemas a su vez explican las tensiones dentro de la CAN o el Mercosur, donde algunos se quieren “despegar”. El embajador brasileño Samuel Pinheiro Guimarães que es bien conocido por sus posiciones críticas sobre el ALCA y el apoyo al MERCOSUR, y que mantiene una posición clave en las negociaciones, meses atrás comentaba que se debe “superar la situación actual donde la ‘cola’ (Argentina, Uruguay y Paraguay) atrasan al ‘cachorro’ (Brasil), sin ningún provecho mayor para el cachorro”. En efecto, hay quienes consideran que Brasil se ha atorado con sus demás socios del Mercosur, mientras que a la inversa, son otros tantos en los demás países del Cono Sur que consideran que Brasil cada vez que puede ejerce imposiciones o una lógica del hecho consumado. El punto clave que debe reconocerse en este momento no apunta a que postura es la más correcta, sino al hecho que esas tensiones existen y deben resolverse para intentar cualquier paso alternativo.

El formato de los TLCs imponen reglas sobre los procesos productivos, específicamente sobre la apropiación de los recursos y la forma que deben tomar los procesos de producción que generan bienes y servicios, y la distribución que resulte de ese capital. No son imposiciones sobre la propiedad, y por lo tanto constituyen imposiciones de un nuevo tipo. La propiedad pasa a quedar en segundo plano en tanto un acuerdo comercial establece las reglas sobre las cuales se manejan los recursos, y determina una única opción de viabilidad, acorde a la maximización de la rentabilidad. Eso explica nuevas tensiones donde incluso las pocas empresas nacionales que quedan en algunos países (sea en manos estatales o en manos de empresarios locales), no tienen más remedio que apelar a las nuevas prácticas comerciales para sobrevivir, y donde cualquier intervención proteccionista desde el gobierno, estará prohibida en tanto afecta el “libre comercio”. Paradojalmente cuando incluso el gobierno Lula de Brasil pide por más “libre comercio” con eso también ata sus propias manos en proteger y encauzar a la agropecuaria o industria nacional brasileña.

La discusión ante los TLCs no es solamente un problema de aranceles o cuotas. Los hechos claves se desenvuelven justamente en las cuestiones “no-comerciales” que se cueplan en esos convenios, como las reglas sobre el flujo de capitales. Allí se establece una serie de reglas de producción que dependen de un espacio para-nacional, en buena medida manejado por las empresas transnacionales y los inversionistas extranjeros, y donde los propios gobiernos renuncian a intervenir. Desde las nuevas racionalidades sobre el flujo de los capitales se estructuran los procesos productivos, y en naciones como las Latinoamericanas, regularmente en crisis, con pocas oportunidades productivas y necesitadas de inversión extranjera, esas condiciones determinan las decisiones a todo nivel.

Por lo tanto, frente al estancamiento del ALCA y la proliferación de los TLCs, está claro que nos encontramos ante un problema que es mucho más que una lucha entre países, o una cuestión de geografía. Incluso es más que un mero debate comercial. Las insistencias con los TLCs obliga a poner nuevamente en discusión nuestras ideas sobre el desarrollo, sobre el papel del Estado y sobre las formas en que se hace política.

### **Para salir del laberinto: regionalismo autónomo**

Los TLCs no ofrecen una opción aceptable de desarrollo ya que inhiben las estructuras que permiten diseñar las estrategias de desarrollo, pero además limitan seriamente la puesta en práctica de cualquier medida concreta que afecte ciertos flujos comerciales. En efecto, los TLCs no sólo afectan directamente los procesos productivos sino que generan las reglas por las cuales se construyen y estructuran los procesos productivos. Estos y otros problemas han sido advertidos desde varios frentes (varios artículos en este volumen ofrecen argumentos claves; ver además RMALC, 1997; Pinheiro Guimares, 1999; Arroyo P. y colab, 2001).

Por lo tanto es imprescindible buscar una alternativa a propuestas como el ALCA o los TLCs actuales. Esta necesidad se hace todavía más urgente en tanto las opciones alternativas en disputa, como por ejemplo la posición de Brasil y el Mercosur, repiten de otra manera más o menos la misma fórmula de una zona de libre

comercio. Por lo tanto es esencial un programa alternativo que tenga una nueva base conceptual y se acompañe con medidas prácticas de aplicación.

En ese sentido, la propuesta que está explorando D3E / CLAES se basa en el concepto de “regionalismo autónomo”. En este caso el punto de partida se inicia con poner en primer plano el problema de la autonomía –los países Latinoamericanos mantienen una soberanía formal y han perdido la autonomía de generar sus propias estrategias de desarrollo en forma independiente y autónoma. De hecho los TLCs no afectan la soberanía pero reducen todavía más la autonomía.

Bajo las actuales circunstancias nacionales de desarrollo y el contexto de globalización actual, cualquier proceso que intente una recuperación de autonomía nacional necesariamente se debe hacer en forma coordinada con los países vecinos. En efecto, los intentos nacionales de autonomía que logren una desarticulación selectiva con las relaciones de dependencia, pueden ser fácilmente atacados desde los ámbitos empresariales y financieros, y además contarán con una base nacional de resistencia política que los podría detener. La situación del gobierno Lula y su insistencia en lograr la “confianza” de los mercados es un claro ejemplo de las limitaciones actuales. La situación sería muy distinta si se coordina un programa alternativo de desarrollo, por ejemplo, entre los miembros del Mercosur, o los miembros de la CAN.

Una vez establecida esa condición está claro que la autonomía debe enfocarse regionalmente, y que por lo tanto el desarrollo deber re-orientarse hacia las necesidades claves de las poblaciones de cada uno de nuestros países. En lugar de seguir con flujos exportadores de alimentos hacia Europa o Asia, la producción nacional debe atender en primer lugar las demandas nacionales y de los países vecinos dentro de la región. Por lo tanto la propuesta de regionalismo autónomo no está en contra del comercio, sino que apuesta a un comercio regulado desde las prioridades políticas y orientado a las necesidades de las personas, y no de los flujos financieros. Es un paso necesario también para terminar con la competencia mutua que mantienen los Latinoamericanos en exportar los mismos “commodities”.

En este caso es indispensable una redefinición de la soberanía, en tanto se necesita fortalecer los espacios regionales con mecanismos supranacionales. La supranacionalidad tanto normativa como institucional es un paso indispensable para poder generar los mecanismos de implementación de estrategias de desarrollo regional. En ese contexto se pueden aplicar instrumentos de complementación productiva, acciones de compensación, aliento a la creación de polos tecnológicos, etc. Las resistencias mayores aquí se encuentran en Brasil, y eso explica en parte el debate sobre la constitución efectiva de un Parlamento del Mercosur así como la insistencia en mantener convenios inter-gubernamentales. Brasilia se resiste a la supranacionalidad en tanto eso significa ceder parte de su soberanía; desea un Mercosur más unido pero sin supranacionalidad, y por lo tanto el resultado es un bloque desunido (ver por ejemplo Botafogo Gonçalves y Lirio, 2003). Es necesario generar el debate sobre la soberanía ligado a la cuestión de la autonomía, donde lo que se cede en soberanía formal permite aumentar la autonomía propia y regional.

Se apele a un mecanismo o a otro, es indispensable contar con una institucionalidad política regional que sea democrática y representativa. No basta con reproducir la experiencia europea del Parlamento Europeo, ya que se existe mucha evidencia del “déficit democrático” de las instituciones de la UE. Por ese tipo de razones, la propuesta del “regionalismo autónomo” contempla potenciar los mecanismos democráticos a nivel de cada Estado, a nivel regional en espacios generados desde los estados miembros de los bloques, pero también con espacios independientes asentados directamente en la ciudadanía.

Es cierto que la propuesta del “regionalismo autónomo” es compleja, y en algunos aspectos incompleta. Pero el punto central es que brinda una oportunidad para repensar la integración regional donde contamos con medidas concretas para salir del laberinto de los TLCs y reconstruir el desarrollo nacional simultáneamente con el sueño de la integración Latinoamericana.

## **Bibliografía**

- Arroyo Picard, A. y colab. 2001. Resultados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte: lecciones para la negociación del ALCA. RMALC, México.
- Botafogo Gonçalves, J. y M. Carvalho Lirio. 2003. Alianza estratégica entre Brasil y la Argentina. Archivos del Presente, B. Aires, 8(31): 13-34.
- Bustillo, I. y J.A. Ocampo., 2003. Asimetrías y cooperación en el Area de Libre Comercio de las Américas. Informes y Estudios Especiales, CEPAL, Santiago.

- Gudynas, E. 2002. El concepto de regionalismo autónomo y el desarrollo sustentable en el Cono Sur, pp 177-211, En: "Sustentabilidad y regionalismo en el Cono Sur" (E. Gudynas, comp.). Coscoroba, Montevideo.
- Lara, C. y C. Pey. 2000. ALCA y ciudadanía: participación de la sociedad civil en los procesos de las negociaciones comerciales. FLACSO y ACJR, Santiago.
- López Villafañe, V. Y J.R. Di Masi. 2002. Del TLC al Mercosur. Integración y diversidad en América Latina. Siglo XXI, México.
- Pinheiro Guimares, S. 1999. ALCA e Mercosul. Riscos e oportunidades para o Brasil. IPRI, Brasilia.
- Pinheiro Guimarães, S. 2002. Debe o Brasil se retirar da ALCA, En La Insignia, 16 noviembre 2002 [www.lainsignia.org]
- RMALC (Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio). 1997. Espejismo y realidad: el TLCAN tres años después. RMALC, México.
- IISD y WWF. 2001. Private rights, public problems. IISD y WWF, Manitoba.

*E. Gudynas es analista de información en D3E (Desarrollo, Economía, Ecología y Equidad América Latina) / CLAES (Centro Latino Americano de Ecología Social). El presente artículo está basado en textos publicados por CLAES D3E y en Tercer Mundo Económico; estos y otros artículos disponibles en [www.integracionsur.com](http://www.integracionsur.com)*