



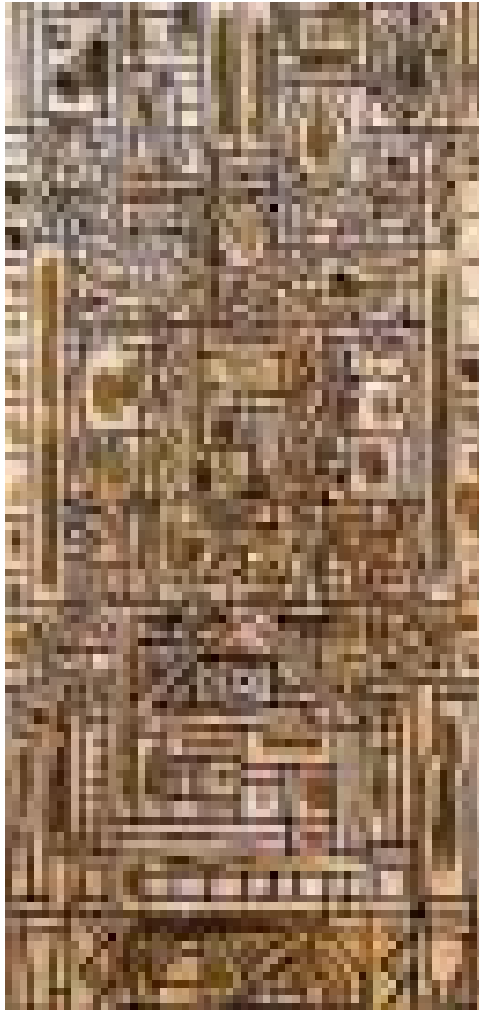
Las negociaciones para el establecimiento del ALCA. Desarrollo, coincidencias y conflictos. El papel de México y Canadá. Expectativas

Oscar Alberto Piloni*

Resumen

El trabajo describe al ALCA en su génesis y lanzamiento, en sus objetivos y alcances y en su estructura y negociaciones. Analiza las diferentes Cumbres Presidenciales y la evolución que el proceso recibió a partir de ellas. Se relacionan, asimismo, normas del NAFTA y del ALCA. Finalmente plantea el interrogante: ALCA ¿freno o acelerador? para señalar el desafío –por cierto controvertido- que implica el “sortear las consecuencias de la globalización optimizando los riesgos y maximizando los costos que trae aparejados”.

Sumario: 1. Introducción. 2. Dimensiones del ALCA. 3. Antecedentes. 4. Lanzamiento del ALCA. 5. Objetivos y alcances. 6. Objetivos y alcances. 7. Primeras Cumbres Presidenciales. 8. Reunión Ministerial San José de Costa Rica. 9. Reunión Ministerial de Toronto. 10. Reunión Ministerial de Buenos Aires (Argentina)- Tercera Cumbre de Québec (Canadá). 11. Principios Rectores de las Negociaciones del ALCA. 12. Estructura y Organización de las Negociaciones del ALCA. 13. Grupos de Negociación. 14. Grupo Consultivo de Economías más Pequeñas. 15. Información. 16. Texto borrador de las discusiones del ALCA. 17. Principios orientativos del NAFTA. 18. Medidas de emergencia del NAFTA. 19. México. 20. Expectativas



Construcción Simétrica Universal- 1931

1. Introducción

Las negociaciones del ALCA, en la que participan todos los países del hemisferio con excepción de Cuba, incluido Estados Unidos, representan un desafío para el desarrollo, la

* Maestrando en Integración Latinoamericana, Instituto de Integración Latinoamericana de la Universidad Nacional de La Plata.



integración y el futuro de la región. Obviamente como todos sabemos, las circunstancias apuntadas y las distintas posiciones políticas existentes en los países, traen inevitables voces a favor y en contra de la integración al ALCA y en su caso desde que posicionamiento debiera darse esa integración.

Así, hay quienes piensan en incorporarse mediante acuerdos bilaterales como acaba de hacerlo Chile por citar un ejemplo reciente, y quienes sostienen que debiera unificarse la voz negociadora para fortalecer la posición frente a la decidida voluntad norteamericana de imprimir su política hegemónica a las negociaciones del ALCA, tratando que la normativa del acuerdo se parezca a su propia legislación, o al menos no la contradiga.

Para los países de la región, la cuestión aparece como una disyuntiva de hierro entre aceptar el ALCA como ha sido concebido, o estar fuera de él con el riesgo de quedar marginados del principal mercado y en desventaja con los países que sí lo acepten.

Argentina, Juntamente con el pensamiento de Brasil y coincidente con declaraciones efectuadas recientemente en la visita del Presidente Kirchner a Brasil, parecen privilegiar la integración al MERCOSUR y luego, como MERCOSUR posicionarse frente al ALCA.

Ahora, como bien dice Vacchino en su trabajo ALCA ¿freno o acelerador?, cabe preguntarse si el ALCA es una fatalidad o una opción. Si es una expresión de desarrollo de la globalización, la actitud más adecuada no es oponerse sino aceptarla y canalizarla de manera más favorable, minimizando costos y extrayendo mejor provecho. Si es una opción se debería explorar otras opciones a través del dialogo entre países de la región sobre sus propios esquemas de integración y actuar en consecuencia.

2. Dimensiones del ALCA

A efecto de obtener una más generalizada comprensión de aquellos aspectos donde el ALCA ejercerá su influencia, y representar a su vez aunque parcializada, una visión de su importancia se reproduce el siguiente gráfico.

Habitantes : 800 Millones
PBI : 13.133 Miles de Millones
Exportaciones: 1217 Miles de Millones
Importaciones: 1532 Miles de Millones.
13,7% de la población mundial.
31,7% del Producto mundial.
25% del Comercio mundial.

En este contexto, -y a los efectos de graficar la importancia que el ALCA representa para Estados Unidos-, tomando como medida de observación el PBI Norteamericano medido en paridad de poder de compra en 1998 representa el 20,7% del PBI mundial, la Unión Europea el 18,6% y Japón el 7,4 % del mismo; con el ALCA Estados Unidos gobernaría el 35 % de la riqueza que genera la humanidad.



3. Antecedentes

Con el propósito de acallar las críticas surgidas en la región por la disparidad de tratamiento entre México y los restantes países y continuar con la política de ampliar las relaciones comerciales y de inversión con los países del continente la Administración Clinton lanzó la propuesta de establecer el ALCA.

La constitución de un área de Libre Comercio entre Alaska y Tierra del Fuego, fue retomada por George Bush, reconociendo entonces como antecedentes inmediatos el tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (1988), y la firma del tratado de libre comercio del norte entre México-Canadá y Estados Unidos – NAFTA - en 1992. Este último entró en vigor en 1994, año en que se realiza en MIAMI la cumbre de los Jefes de Estado y Gobierno de 34 países de América para decidir la constitución del ALCA.

4. Lanzamiento del ALCA

Los jefes de Estado y de Gobierno de las 34 democracias de la región acordaron el establecimiento del Área de Libre Comercio de las Américas, en la cual se eliminarán progresivamente las barreras al comercio y a la inversión, y la finalización de las negociaciones para el año 2005. Los líderes también se comprometieron a lograr avances sustanciales para el año 2000 hacia el establecimiento del ALCA. Sus decisiones se encuentran en la Declaración de Principios y Plan de Acción de la Cumbre de Miami. Los presidentes establecieron allí los objetivos y alcances del ALCA: Se reconocen las condiciones democráticas en que se encuentran los países comprendidos y pese a los distintos estados de desarrollo en que se encuentran se unen en la búsqueda de prosperidad a través de la apertura de mercados.

5. Objetivos y alcances

- Prevalecer y fortalecer los principios democráticos.
- Modernizar el estado, agilizar su funcionamiento, reducir y simplificar las normas de procedimientos, aumentar la transparencia y la responsabilidad de las instituciones democráticas.
- Acceso a la justicia e independencia del Poder Judicial.
- Satisfacer necesidades de la población, especialmente las mujeres y los grupos más vulnerables, incluido las poblaciones indígenas y discapacitados, niños, ancianos y minorías.
- Combatir la corrupción, lucha contra el narcotráfico, lavado de dinero, tráfico ilícito de armas, condena al terrorismo en todas sus formas.
- Comercio sin barreras, sin subsidios, libre acceso al mercado de bienes y servicios.
- Progresiva eliminación de las barreras al comercio y la inversión.
- Concluir las negociaciones a más tardar en el año 2005.
- Cooperación del sector privado e instituciones financieras internacionales en el financiamiento de la infraestructura hemisférica.
- Se reconoce que la deuda externa que pesa sobre algunos países constituye un obstáculo para su desarrollo.



- La diferencia de desarrollo de algunos países que impida el logro de sus objetivos, será acompañada por la inventiva, capacidades individuales y propios recursos en aras de sortear las dificultades que se presentan.
- Se comprometen a mejorar la Justicia Social, el acceso a la educación, la salud primaria, la pobreza.
- Mejorar las condiciones de trabajo de los pueblos.
- Fortalecimiento del papel de la mujer vida política, social y económica.
- Protección del medio ambiente y uso racional del eco-sistema.
- Instar a los organismos internacionales OEA, BID, OPS, CEPAL, para que brinden asistencia a los países.
- Invitar al sector privado, sector laboral, partidos políticos, académicos, ONG, para participar en el fortalecimiento de los vínculos entre los gobiernos y la sociedad.

6. Trabajos Preparatorios

Los trabajos preparatorios del tratado tuvieron lugar a través de reuniones de Ministros de Economía y Finanzas de los 34 países que integran la OEA. Estas reuniones se realizaron en: Denver (Estados Unidos) en 1995, Cartagena (Colombia) en 1996 Belo Horizonte (Brasil) en 1997, San José (Costa Rica) en 1998, Toronto (Canadá) en 1999, Buenos Aires (Argentina) en abril del 2001, Quito (Ecuador) noviembre 2002, Panamá, febrero del 2003.

7. Primeras Cumbres Presidenciales.

Entre las dos primeras cumbres presidenciales los funcionarios nacionales participaron en reuniones ministeriales, encuentros de viceministros y reuniones de grupos de trabajo, período en el cuál los gobiernos recolectaron una masa significativa de información cualitativa y cuantitativa del flujo comercial y regímenes de comercio e inversión en el hemisferio lográndose un conocimiento recíproco de éstas cuestiones.

En ésta fase preparatoria también se puso en evidencia que los intereses y las prioridades de negociación no eran plenamente convergentes, basadas en visiones diferentes de cómo avanzar en las negociaciones y obviamente en la diferencia de estructuras, tamaños, patrones de comercio, niveles de protección, grados de desarrollo, y contraste de políticas económicas en los países.

A lo largo de ésta fase preparatoria los debates muchos de ellos de carácter técnico fueron tratados bajo una óptica más propia de un juego estratégico. La desconfianza mutua, las dudas sobre la viabilidad de los objetivos estratégicos y el escepticismo en torno a la capacidad de lograr las metas intermedias fueron la característica dominante en éste período.

8. Reunión Ministerial- San José de Costa Rica

Recién en la Tercera Reunión Ministerial de Belo Horizonte se produjeron algunos acuerdos que se profundizaron en la Cuarta Reunión Ministerial de San José de Costa Rica en marzo de 1998, cuando los gobiernos alcanzaron un acuerdo sobre los principios y la estructura de la negociación.



Esta fase preparatoria también se caracterizó por una intervención más activa del sector privado especialmente empresario, a pesar que los temas incluidos en la agenda estaba limitado al público informado, los foros empresariales reunidos en paralelo contribuyeron a comprometer la participación de la comunidad de negocios. También hubo una participación aunque más limitada de otras organizaciones de carácter privado (como la comunidad académica, ONG y otras).

La creación de un Comité de Representantes Gubernamentales ante la Sociedad Civil en San José, fue el primer paso, si bien formal para establecer un canal regular de participación más directa del sector privado en las negociaciones.

Con el propósito de cumplimentar lo acordado por los Presidentes en la Primera Cumbre de América, los Ministros en las tres primeras reuniones constituyeron Grupos de Trabajo referente a doce áreas temáticas:

- Acceso a los mercados.
- Procedimientos aduaneros y normas de origen.
- Inversión.
- Normas y Barreras Técnicas al comercio.
- Medidas sanitarias y fitosanitarias.
- Subsidios, antidumping y derechos compensatorios.
- Economías más pequeñas.
- Compras del sector público.
- Propiedad intelectual.
- Servicios.
- Política de competencia.
- Solución de controversias.

En la reunión de San José, los Ministros recomendaron a los Jefes de Estado y de Gobierno el inicio de las negociaciones y establecieron la estructura así como los principios y objetivos generales para guiarlas. En base a la Declaración de San José, las negociaciones del ALCA se lanzaron formalmente en abril de 1998 durante la Segunda Cumbre de las Américas en Santiago, Chile. Los dirigentes acordaron que el proceso de negociaciones del ALCA sería transparente y tomaría en cuenta las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías en las Américas, con el fin de facilitar la participación plena de todos los países.

9. Reunión Ministerial de Toronto

La quinta reunión Ministerial -la primera desde que las negociaciones se iniciaron formalmente- tuvo lugar en Toronto en noviembre de 1999. En esta reunión, los Ministros instruyeron a los Grupos de Negociación a preparar un borrador de texto de sus respectivos capítulos, para ser presentados en la sexta reunión Ministerial en Buenos Aires, en abril de 2001. Se solicitó a los grupos responsables de los temas de acceso a mercados discutir las modalidades y procedimientos para las negociaciones en sus respectivas áreas. Los Ministros aprobaron también varias medidas de facilitación de negocios, particularmente en el área de procedimientos aduaneros, designadas para facilitar el intercambio comercial en el hemisferio.



10. Reunión Ministerial de Buenos Aires (Argentina)- Tercera Cumbre de Québec (Canadá).

En la Sexta Reunión Ministerial, celebrada en Buenos Aires y en la Tercera Cumbre de las Américas, en Québec Canadá en abril de 2001, se adoptaron una serie de decisiones fundamentales para el proceso de negociaciones del ALCA. Los grupos de negociación sometieron a los Ministros un borrador de acuerdo ALCA y, en una decisión sin precedentes, los Ministros recomendaron a los Jefes de Estado y de Gobierno hacer público el borrador del acuerdo para aumentar la transparencia del proceso. El 3 de Julio de 2001 se publicó el borrador del Acuerdo ALCA en los cuatro idiomas oficiales. Los Ministros también destacaron la necesidad de incrementar el diálogo con la sociedad civil. En este sentido, se acordó publicar en el sitio oficial del ALCA los resúmenes de las aportaciones de la sociedad civil presentados en la segunda invitación pública. También destacaron la importancia de la asistencia técnica a las economías más pequeñas para facilitar su participación en el ALCA.

Se establecieron fechas límite para la conclusión de las negociaciones y el establecimiento del acuerdo. Las negociaciones concluirán, a más tardar, en enero de 2005 y se procurará la entrada en vigencia del acuerdo no más allá de diciembre de 2005.

Según las directrices de los Ministros responsables de Comercio, las recomendaciones sobre métodos y modalidades para las negociaciones se sometieron hasta 1 de abril de 2002 y las negociaciones de acceso a mercados se iniciaron el 15 de mayo de 2002. Los principios y pautas para estas negociaciones están establecidos en el documento sobre Métodos y Modalidades para las Negociaciones. Una segunda versión del borrador del Acuerdo del ALCA está siendo preparada durante esta tercera fase de negociación, la misma que termina en Octubre de 2002 con la Séptima Reunión Ministerial, a realizarse en Ecuador.

11. Principios Rectores de las Negociaciones del ALCA

Se han acordado una serie de principios rectores de las negociaciones. Entre ellos, se incluyen los siguientes:

- Las decisiones se adoptarán por consenso;
- Las negociaciones estarán regidas por el principio de transparencia;
- El ALCA será congruente con las reglas y disciplinas de la OMC y se elaborará sobre la base de estas disciplinas cuando ello sea posible y pertinente;
- El ALCA constituirá un compromiso único (single-undertaking);
- El ALCA puede coexistir con otros acuerdos bilaterales y subregionales y los países pueden negociar o aceptar las obligaciones derivadas del ALCA en forma individual, o como miembros de grupos de integración subregionales; y
- Se prestará particular atención a las necesidades de las economías más pequeñas.

12. Estructura y Organización de las Negociaciones del ALCA.

El proceso y establecimiento del ALCA, se basa en tres pilares:



Los Ministros de Comercio, cuya tarea ha sido la de elaborar un plan de trabajo. Los grupos de trabajo del ALCA (12), cuya tarea es la actualización de la información respecto al avance de las negociaciones y los Viceministros de Comercio que coordinan los grupos de trabajo y realizan asesoramiento a los Ministros de Economía.

Las negociaciones del ALCA se desarrollarán de acuerdo a una estructura predeterminada por sus miembros, que deberá asegurar una amplia representación geográfica de los países participantes. Esta estructura prevé la rotación de la Presidencia del proceso, de la sede de las negociaciones y de los Presidentes y Vicepresidentes de los Grupos de Negociación y de los otros comités y grupos.

Presidencia de las Negociaciones: será rotativa cada 18 meses, o en el momento de la conclusión de cada reunión ministerial. Se ha designado, sucesivamente, a los siguientes países como Presidentes del proceso del ALCA: Canadá, Argentina, Ecuador y Brasil y los Estados Unidos en forma conjunta.

Los Ministros Responsables del Área de Comercio tendrán a su cargo la supervisión final de las negociaciones. Generalmente se reúnen cada 18 meses y, desde que se iniciaron las negociaciones, lo han hecho en el país que detenta la Presidencia del ALCA al momento de las reuniones.

Los Viceministros Responsables del Área de Comercio, en su calidad de Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), tienen un papel central en la administración de las negociaciones del ALCA. El CNC orienta el trabajo de los grupos de negociación y de los otros comités y grupos y tiene poder de decisión sobre la estructura general del acuerdo y otros temas institucionales. El CNC también es responsable de asegurar la participación plena de todos los países en el proceso del ALCA, asegurar la transparencia de las negociaciones, supervisar la tarea de la Secretaría Administrativa y supervisar la identificación e implementación de medidas de facilitación de negocios. El Comité se reúne tantas veces como es necesario y, como mínimo, dos veces al año en forma rotativa en diferentes países del hemisferio.

13. Grupos de Negociación

Existen nueve Grupos de Negociación del ALCA que poseen mandatos específicos de los Ministros y del CNC, para negociar en diferentes áreas específicas. Se establecieron grupos en las áreas de Acceso a Mercados; Servicios; Inversión; Compras del Sector Público; Solución de Controversias; Agricultura; Derechos de Propiedad Intelectual; Subsidios, Antidumping y Derechos Compensatorios; y Política de Competencia. Los Grupos de Negociación se reúnen regularmente a lo largo del año.

Hay tres comités y grupos que se encargan de temas relevantes para las negociaciones.

14. Grupo Consultivo de Economías más Pequeñas

El Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas sigue la evolución de las negociaciones evaluando las inquietudes e intereses de las economías más pequeñas y formula recomendaciones al CNC. Este Grupo ha procurado identificar las necesidades de las economías más pequeñas para brindarles asistencia técnica en materia de comercio



cuando participan de las negociaciones del ALCA y diseminar información sobre otras fuentes de asistencia técnica.

15. Información

Esta información se ha publicado en la página Web del ALCA. Además, el Comité Tripartito mantiene la Base de datos de educación en materia de comercio (TED), “un inventario de las oportunidades de capacitación en las áreas del ALCA relacionadas con política comercial y negociación para los funcionarios gubernamentales y del sector privado en la región, a fin de facilitar el acceso a la asistencia técnica” de acuerdo con lo solicitado por los ministros en el Ministerial de Toronto.

Transparencia-Participación Civil

Los Ministros crearon el Comité de Representantes del Gobierno en la Participación de la Sociedad Civil con el objetivo de aumentar la transparencia del proceso de negociación y ampliar la comprensión y el apoyo del público en general, respecto al proceso. El Comité también fue creado para facilitar la participación de la comunidad empresarial y de grupos de trabajadores, protección del medio ambiente, académicos y otros grupos que desean presentar sus puntos de vista, de manera constructiva, sobre los temas objeto de negociación y otros temas comerciales. El ALCA es el primer proceso de negociación comercial significativo donde se ha establecido un grupo de estas características, desde el inicio de las negociaciones.

En la primera etapa de negociaciones, el Comité sobre la Participación de la Sociedad Civil formuló su primera invitación pública a la sociedad civil de los países participantes del ALCA. A través de este mecanismo, se invitó a las partes interesadas a presentar sus puntos de vista sobre el proceso ALCA en una forma constructiva. Los documentos presentados fueron analizados por el Comité, que presentó a los ministros resúmenes ejecutivos de los documentos presentados y preparó un informe resaltando la gama de puntos de vista recibidos como respuesta a la invitación pública.

En la reunión Ministerial de Toronto, los Ministros recibieron este informe y pidieron al Comité procurar “de manera permanente la colaboración de la sociedad civil en asuntos relacionados con el comercio de relevancia para el ALCA.” Después de la Reunión Ministerial de Toronto se realizó una Segunda Invitación Abierta y se solicitó al Comité que resumiera nuevamente las opiniones recibidas para presentarlas a los Ministros. Después de la Reunión Ministerial de Buenos Aires, se publicó el informe del Comité, incluyendo los resúmenes ejecutivos, en la página Web oficial del ALCA. En este informe, los Ministros instaron a los representantes de la sociedad civil “a continuar brindando sus aportes de forma constructiva sobre los asuntos relacionados con el comercio, de relevancia para el ALCA.” La invitación pública a individuos y organizaciones de la sociedad civil se extendió de manera permanente.

Otra característica única del proceso del ALCA es el **Comité Conjunto de Expertos del Sector Público y Privado sobre Comercio Electrónico** que se creó para estudiar como ampliar los beneficios del mercado de comercio electrónico en el hemisferio, y como manejar este tema en el marco de las negociaciones.



En Toronto, se creó un grupo de expertos ad hoc para que informara al CNC sobre la implementación de medidas de facilitación de negocios relacionadas con asuntos aduaneros. Estas medidas están diseñadas para facilitar el intercambio comercial en las Américas beneficiando a todas las partes; no necesitan aprobación legislativa y pueden ser implementadas administrativamente. Las medidas de transparencia se difunden a través del sitio Web del ALCA y procuran incrementar el flujo de información sobre comercio y otros temas conexos entre los países de las Américas.

Apoyo Técnico y Analítico

El Comité Tripartito, integrado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Organización de los Estados Americanos (OEA) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL), brinda apoyo técnico, analítico y financiero al proceso del ALCA, y mantiene la página oficial del ALCA. Las instituciones individualmente también brindan asistencia técnica en temas relacionados con el ALCA, especialmente a las economías más pequeñas.

Apoyo Administrativo

La Secretaría Administrativa del ALCA está localizada en la misma sede de las reuniones de los grupos de negociación. La Secretaría apoya las negociaciones desde el punto de vista logístico y administrativo y provee servicios de traducción e interpretación de documentos. La Secretaría es financiada por el Comité Tripartito.

Sede de las Negociaciones

También es de carácter rotativo. Se han designado tres países anfitriones: Estados Unidos (Miami) desde mayo de 1998 a febrero de 2001; Panamá (Ciudad de Panamá) desde marzo de 2001 a febrero de 2003; y México (Ciudad de México) desde marzo de 2003 a diciembre de 2004

16. Texto borrador de las discusiones del ALCA

16. a- Acceso a mercados

El mandato de éste grupo es:

- a. En forma congruente con las disposiciones de la OMC, eliminar progresivamente los aranceles y las barreras no arancelarias, así como otras medidas de efecto equivalente que restringen el comercio entre los países participantes.
- b. Todo el universo arancelario estará sujeto a negociación.
 - c. Se podrán negociar diferentes cronogramas de liberalización comercial.
 - d. Facilitar la integración de las economías más pequeñas y su plena participación en las negociaciones del ALCA.

El texto no presenta avances en cuanto a las modalidades y plazos que adoptará la eliminación de éstos aranceles. Estados Unidos propone la división de los productos en tres categorías o canastas:

- 1-En ésta categoría todos los aranceles serían eliminados a la entrada en vigor del tratado.
- 2-En ésta segunda categoría la reducción debería ser total al quinto año.



3-En ésta última la reducción sería total a los diez años.

Cada categoría debería englobar una proporción idéntica del valor total de las importaciones de manera que al quinto año el 66% de las importaciones dentro del área estaría libre de gravámenes.(método más rígido que el aplicado en el NAFTA.).

Se prohíbe instituir o mantener precios mínimos a las importaciones o exportaciones; fijar restricciones cuantitativas a las importaciones o limitaciones voluntarias a las exportaciones, y condicionar la concesión de licencia de importación al cumplimiento de requisito de desempeño (adquirir cierta proporción de producción nacional, incorporar cierto porcentaje de contenido nacional al producto, exportar determinada cantidad etc.)

16. b- Bienes Regenerados

Se prohíbe adoptar restricciones o prohibiciones a la importación de bienes regenerados (usados, y remanufacturado o reparado).

Se acordará para cada bien regenerado un trato igual que el concebido a los bienes nuevos similares, independientemente que el bien importado haya sido fabricado por el fabricante del equipo original e independientemente de que se ofrezca para la venta bajo garantía.

Esta última disposición según Estados Unidos traería provecho a la innovación comercial y promover una política ambiental responsable, aunque no se aclara quién sería el beneficiado con ésta "innovación comercial" consistente en el reciclado de bienes obsoletos.

Se avanza en una detallada reglamentación de las normas de procedimientos aduaneros y se modifica el principio del NAFTA por el cuál "exige que las barreras técnicas no constituyan un obstáculo innecesario al comercio", pero reconoce el derecho a mantener normas y medidas reguladoras que promuevan un nivel más alto de protección, siempre y cuando éstas no resulten discriminatorias.

Este principio es sustituido por la normativa de la OMC, que establece que cuando existan normas internacionales pertinentes o sea inminente su formulación definitiva, los miembros utilizarán esas normas internacionales como base de sus reglamentos técnicos, salvo que éstos resulten ineficaces o inapropiados para el logro de objetivos legítimos perseguidos, por ejemplo a causa de factores climáticos o geográficos o tecnológicos fundamentales. En consecuencia si un país impone normas técnicas distintas a las internacionales, deberá demostrar, si son impugnadas que son necesarias y que suponen el empleo de los medios menos restrictivos desde el punto de vista comercial.

La introducción de la normativa de la OMC implica un techo que solo puede atravesarse por razones geográficas, climáticas o tecnológicas fundamentales, excluye la búsqueda de mayores niveles de protección y aún de existir la demostración en los hechos resultaría para la mayoría económicamente inviable según críticos de éste tratado dada las exigencias que plantea el procedimiento para el establecimiento de nuevas normas técnicas. Se trata de un recorte suplementario respecto del NAFTA, de la capacidad de decisión de los Estados, estas normas son promovidas por los países centrales y en éste caso Estados Unidos.

16. c- Mandato Sobre Agricultura

Los objetivos del grupo de negociación de acceso a mercados deberán aplicarse al comercio de productos agrícolas. Deberán:



- Asegurar que las medidas sanitarias y fitosanitarias no constituyan un medio arbitrario o restricción encubierta al comercio internacional. En forma congruente con las disposiciones de la OMC para la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias, solo serán aplicadas para lograr un nivel adecuado de protección de la salud y vida humana, animal y vegetal, estarán basadas en principios científicos y no se mantendrán sin suficiente evidencia científica.

- Eliminar los subsidios a las exportaciones agrícolas que afectan el comercio en el hemisferio.

- Identificar otras prácticas que distorsionen el comercio de productos agrícolas, incluidas aquellas que tengan un efecto equivalente al de los subsidios a las exportaciones agrícolas y someterlas a una mayor disciplina.

En cuanto a las normas sanitarias y fitosanitarias la discusión se presenta en cuanto al procedimiento que debe seguirse para que un país acredite que existe evidencia científica suficiente para adoptar normas distintas a las recomendadas por los organismos internacionales competentes y sus órganos auxiliares.

16. d- Servicios

El mandato del grupo es:

Establecer disciplinas para liberalizar progresivamente el comercio de servicios, de modo que permita alcanzar un área hemisférica de libre comercio, en condiciones de certidumbre y transparencia.

Algunos piensan que en éste punto debemos estar atentos por cuanto las medidas del ALCA podrían ser el mecanismo para hacer efectivas las recomendaciones del Banco Mundial para impulsar la Privatización de la educación y la salud.

16. e- Compras del sector público

El mandato de éste grupo es el siguiente:

a. El objetivo general es ampliar el acceso a los mercados para las compras del sector público a los países que conforman el ALCA.

b. Lograr un marco normativo que asegure apertura y transparencia en los procedimientos de compras del sector público, sin que ello implique un sistema de compras idéntico en todos los países.

c. Asegurar la no discriminación en las compras del sector público dentro de un alcance que será negociado; y

d. Asegurar un examen imparcial y justo para el reclamo y apelaciones por parte de los proveedores del sector público y la implementación efectiva de dichas resoluciones.

16. f- Inversión

El mandato es establecer un marco jurídico justo y transparente que promueva la inversión a través de un ambiente estable y previsible que proteja al inversionista, su inversión y los flujos relacionados, sin crear obstáculos a las inversiones de fuera del hemisferio.

16. g- Subsidios antidumping y derechos compensatorios

El mandato es:



-Examinar maneras de profundizar, si correspondiera, las disciplinas existentes que figuran en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC, y lograr un mayor cumplimiento de las disposiciones de dicho acuerdo de la OMC.

-Llegar a un entendimiento común, con miras a mejorar cuando sea posible, las reglas y procedimientos relativos a la operación y aplicación de las legislaciones sobre dumping y subvenciones, a fin de no crear obstáculos injustificados al comercio hemisférico.

Aproximación al contenido y alcances del ALCA desde la normativa del NAFTA.

En la actualidad se dispone para analizar los alcances del ALCA su texto borrador. Sin embargo son pocos los puntos en que se ha llegado a un acuerdo y el texto presenta una gran cantidad de corchetes que consignan disidencias en algunos casos formales y en otros de fondo. Además el material dado a conocer no identifica a que país pertenece la propuesta en cada corchete y cuantos son los países que lo apoyan. Por lo que resulta difícil pronosticar a partir de éste material cuál será el contenido final del tratado.

Tanto Estados Unidos como Canadá han manifestado que el NAFTA es un piso que sirve de punto de partida para las negociaciones, que éste criterio parece haber sido aceptado por los países latinoamericanos, algunos de los cuales han manifestado y concretado su intención de incorporarse al ALCA, por lo tanto las disposiciones del NAFTA, parece como en éstas circunstancias la forma más razonable de realizar una aproximación al contenido del ALCA y sus posibles efectos.

17. Principios orientativos del NAFTA.

Trato nacional

Las partes otorgarán trato nacional a los bienes de otra parte.

Trato de Nación más favorecida

En las áreas en las que no se aplica el trato nacional, asegura a las partes recibir un trato no menos favorable que la nación más favorecida, sea parte del tratado o no.

Principio de Transparencia

Conocimiento por las otras partes de las normas y prácticas vigentes en las áreas del tratado.

Prohibición de condicionar la continuidad o extensión de cualquier exención de los aranceles aduaneros al cumplimiento de requisito de desempeño

Por requisito de desempeño se entiende:

a-Exportar determinado volumen o porcentaje de mercaderías o servicios

b-Sustituir bienes o servicios importados con bienes o servicios de la parte que otorga la exención de derechos aduaneros.

c-Que la persona beneficiada con la exención compre otros bienes o servicios en territorio de la parte que lo otorga o preferencia a bienes o servicios de producción nacional.

d-Que la persona beneficiada con la exención produzca bienes o preste servicios en territorio de la parte que la otorga con un nivel o porcentaje de contenido nacional, o relacionar el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones o con el monto de la entrada de divisas.



(Implica la renuncia de los Estados a utilizar las desgravaciones arancelarias de ciertos bienes como medida de promoción a la inversión, de la integración local de la producción, del empleo o las exportaciones)

Obstáculos Técnicos al Comercio

Cada una de las partes podrá fijar los niveles de protección que considere legítimos para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal, el medio ambiente, los consumidores y aplicar un nivel superior al que hubieren obtenido si se basara en una norma internacional. Pero de aplicar normas más elevadas que las internacionales deben acreditar si fueran impugnadas, que no constituyen un obstáculo innecesario al comercio.

17. a- Cuotas antidumping y compensatoria

Cada país se reserva el derecho de aplicar sus disposiciones jurídicas, incluidos además de las leyes pertinentes los antecedentes legislativos, las reglamentaciones, la práctica administrativa y los precedentes judiciales.

Se reservan el derecho de reformar sus disposiciones jurídicas, siempre en forma compatible con la OMC y con la finalidad del NAFTA.

La parte a la cuál se le aplique una reforma legislativa, puede someterla a un panel binacional.

Si el panel recomienda modificaciones la parte que lo solicitó puede si la legislación no es reformada tomar medidas legislativas o administrativas equiparables o denunciar el tratado respecto de la parte que hace la reforma.

Las normas del NAFTA con relación al comercio de bienes establecen:

El acuerdo entre EE.UU y Canadá fue el primero en introducir el comercio transfronterizo de servicios a un acuerdo general de comercio y sujetarlo al principio de trato nacional, criterio que también sigue el NAFTA.

Se agrega el principio de presencia local, por el cuál no puede exigirse a un prestador de servicios que establezca, mantenga, oficina o representación o que sea residente en su territorio como condición para la prestación del servicio.

Se especifica además, que ninguna disposición se interpretará en el sentido de impedir a una parte prestar servicios o llevar a cabo funciones tales como la ejecución de las leyes, servicios de readaptación social, educación pública, capacitación pública, salud protección a la niñez.

Los estados se obligan a eliminar en un plazo de 2 años los requisitos de nacionalidad o residencia permanente para el otorgamiento de licencias o certificados a prestadores de servicios profesionales y en el caso de medidas que se aplicarán por igual a nacionales y no nacionales.

Las normas del NAFTA sobre el comercio transfronterizo de servicios, movimientos financieros, compras del estado y monopolios y empresas estatales determinan:

- El tratado entre Estados Unidos y Canadá fue el primero en introducir el comercio transfronterizo de servicios a un acuerdo general de comercio y sujetarlo al principio de trato nacional, criterio que también sigue el NAFTA.



- Se agrega el principio de presencia local, por el cuál no puede exigirse a un prestador de servicios que establezca, mantenga, oficina o representación o que sea residente en su territorio como condición para la prestación del servicio.

- Se especifica además, que ninguna disposición se interpretará en el sentido de impedir a una parte prestar servicios o llevar a cabo funciones tales como la ejecución de las leyes, servicios de readaptación social, educación pública, capacitación pública, salud protección a la niñez.

- Los estados se obligan a eliminar en un plazo de 2 años los requisitos de nacionalidad o residencia permanente para el otorgamiento de licencias o certificados a prestadores de servicios profesionales y en el caso de medidas que se aplicarán por igual a nacionales y no nacionales.

17. b- Movimientos Financieros

El principio básico es también aquí el trato nacional, respecto al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta u otras formas de enajenación de instituciones financieras e inversión en instituciones financieras.

Queda a salvo la facultad de una parte de dirigir o prestar en forma exclusiva en su territorio:

- a. Servicios que formen parte de retiros o sistemas obligatorios de seguridad social.
- b. Servicios por cuenta, con la garantía o mediante los recursos financieros de la parte.
- c. Facultad de sancionar medidas no discriminatorias de aplicación general en la conducción de políticas monetarias o de crédito o bien de políticas cambiarias, o de sus entidades públicas.

Las normas permiten una apertura total de los mercados financieros, con la resultante de la desnacionalización del sector financiero latinoamericano y la pérdida de toda capacidad de regulación sobre él.

17. c- Compras del Sector Público

En ésta materia el NAFTA, avanza sobre las disposiciones del GATT, e incluso sobre las del acuerdo entre CANADA y EE.UU. incluyendo a los servicios y la construcción dentro de la liberalización de las adquisiciones del sector público.

La normativa comprende la compra, de una entidad de un gobierno federal o de una empresa gubernamental; o por una entidad de gobiernos estatales o provinciales, de bienes; servicios, o de servicios de construcción, siempre que unos y otro se encuentren incluidos en el anexo confeccionado al efecto y se estime que el valor del contrato a ser adjudicado iguale o supere los siguientes valores:

1. Entidades del gobierno federal, 50 mil dólares para contratos de bienes, o servicios, y 6,5 millones de dólares para contratos de servicios de construcción.
2. Empresas gubernamentales, 250 mil dólares para contratos de bienes, servicios, y 8 millones de dólares para contratos de servicios de construcción.
3. Entidades de gobiernos estatales y provinciales, monto sujeto a negociaciones futuras.

Si bien se establece el trato nacional, los beneficios de éste capítulo se podrán denegar a un prestador de servicios que no realiza actividades de negocios importantes en territorio de cualquiera de las partes o cuando la empresa está bajo el control o es propiedad de nacionales de cualquier país que no sea parte.



Se trata de una medida que impide que el tratado sea utilizado como trampolín para que las empresas europeas o japonesas accedan a las licitaciones del sector público de Estados Unidos o Canadá y restringe el atractivo de las economías latinoamericanas y del Caribe para inversiones procedentes de países ajenos al área.

En la calificación de proveedores para las licitaciones no se podrá hacer distinciones entre los nacionales o de otras partes. Y su capacidad financiera, comercial y técnica se hará en base a su actividad global (asegura la preeminencia dada sus dimensiones de las corporaciones norteamericanas).

17. d- Normas referentes a Monopolios y Empresas del Estado

El tratado no impide a una parte constituir un monopolio pero:

- a. siempre que sea posible notificará de ello y por escrito.
- b. Se procurará minimizar o eliminar cualquier anulación o ventaja derivadas del tratado.

17. e- Regulación referente a las Empresas del Estado

En primer lugar, el concepto de anulación y menoscabo aplicable al conjunto de las disposiciones del tratado, torna litigiosa de por sí cualquier medida referente a la creación o mantenimiento de monopolios o empresas del estado y plantea ante cualquier decisión, la eventualidad de pesadas sanciones.

En segundo lugar la excepción de la aplicación de ésta norma a bienes o servicios que no tienen objeto comercial es ambigua, pues constituye materia de debate la gratuidad de un bien o servicio; ello torna la excepción de difícil aplicación y excluye de su ámbito servicios tales como correo, la provisión de agua, y en muchos países algunos tramos de la educación y la salud, que no son enteramente gratuitos.

En tercer lugar, estas disposiciones refuerzan la subordinación del accionar del Estado a criterios estrictamente comerciales.

17. f- Las normas del NAFTA en materia de inversión.

Las disposiciones sobre inversión, que incluyen las inversiones en cartera, los préstamos, las inversiones directas, aún cuando fueran minoritarias y la propiedad inmobiliaria, constituyen el corazón del tratado.

El estado nacional y provincial otorga igual trato que a sus propios inversionistas.

No impone requisitos de desempeño y se prohíbe cualquier disposición que obligue a:

- a. Exportar un determinado nivel de bienes o servicios.
- b. Alcanzar un determinado nivel de contenido nacional.
- c. Adquirir o utilizar preferencia a bienes producidos o a servicios prestados en su territorio.
- d. Relacionar de cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor total de las exportaciones.
- e. Se establece la absoluta libertad de transferencia ligada a la inversión.
- f. Se asegura la libre disposición de las ganancias u otros ingresos obtenidos en el exterior (medidas asegurativas contra la repatriación de capitales).



g. Se establece el principio que ninguna de las partes podrá nacionalizar ni expropiar, directa ni indirectamente una inversión de un nacional de otra parte en su territorio ni adoptar medida equivalente a la expropiación salvo que sea: por razones de utilidad pública; sobre base no discriminatoria con apego al principio de legalidad y mediante indemnización.(seguridad plena a la inversión)

h. Para el caso de violación a una obligación establecida en los capítulos citados, el inversionista puede someter a arbitraje internacional a la otra parte a fin de perseguir el resarcimiento que la medida eventualmente le hubiera producido.(estas disposiciones son reforzadas a su vez por el sistema de arbitraje para la solución de conflictos por diferencias en la aplicación del tratado y cuyo objetivo central es la modificación de la legislación nacional en todo aquello incompatible con las obligaciones derivadas del tratado).

18. Medidas de emergencia del NAFTA.

Un ajuste estructural como el que produce un acuerdo de libre comercio puede generar desequilibrios para lo cuál se establecieron medidas de excepción para enfrentar esas eventualidades.

Durante el período de transición (diez años o, para ciertos bienes el período de desgravación arancelaria por etapas).

El estado afectado en caso que la reducción o eliminación de un arancel represente un aluvión de importación de un determinado producto que represente una amenaza a una industria nacional, podrá en la medida mínima necesaria para remediar o prevenir el daño suspender la reducción futura de cualquier tasa arancelaria o aumentar la tasa arancelaria para un bien que no exceda la menor tasa arancelaria aplicada a la nación más favorecida.

Esta medida de emergencia no se podrá mantener por más de tres años, ni con posterioridad al período de transición y ninguna de las partes podrá aplicarla más de una vez.

Se reconoce el derecho de adoptar o mantener medidas que restrinjan las transferencias cuando se afronten dificultades serias en la balanza de pagos, siempre que no sean discriminatorias, eviten daños innecesarios a los intereses comerciales, económicos financieros, o la amenaza sea temporal.

El trato tiene además disposiciones sobre solución de controversias y un importante capítulo sobre derechos de la propiedad intelectual, cuyas disposiciones son aún más estrictas que las de la OMC. Sin embargo, los puntos ya expuestos rinden suficientemente cuenta de su contenido.



19. México

México está fuertemente integrado al NAFTA que absorbió el 80% de su comercio exterior en 2001, Estados Unidos es el destinatario del 89% de sus exportaciones y el proveedor del 81% de las importaciones mexicanas.

Sin embargo el país intenta diversificar sus relaciones económicas la Unión Europea, Japón y algunas naciones de América Latina. Pero el crecimiento del comercio exterior no ha sido suficiente para equilibrar las desigualdades.

Símbolo de la integración norteamericana, las 4000 maquiladoras, fábricas instaladas por empresas mayoritariamente estadounidenses en el norte de México, crearon más de un millón de empleos, pero no utilizan productos locales, no respetan los derechos elementales de los asalariados y destinan su producción a los intercambios intraempresariales sujetos a las incertidumbres de la economía del poderoso vecino.

La brecha entre el norte y sur de México continúa ahondándose, hasta lograr convertirse en uno de los países con mayor inequidad, de los 100 millones de habitantes más de la cuarta parte vive con menos de un dólar por día y más del 40% trabaja en el mercado informal, la capital de México concentra el 20% de la población del país, hoy es una de las ciudades más violentas de América Latina. Cada año más de un millón de mexicanos procuran entrar en EE.UU para encontrar trabajo. Esta migración clandestina en gran parte de los 3000 kilómetros de frontera común les deja a los traficantes de personas un ingreso anual de 40.000 millones de dólares. Este fenómeno se convirtió en el tercer factor de inseguridad del país, después de la droga y el tráfico de armas.

20. Expectativas

La propuesta del ALCA viene atada a un modelo de desarrollo económico y a un sistema de valores. Ese modelo liberal no ha sido suficiente en América Latina para afrontar los problemas del hambre, la pobreza, la desocupación basta observar la extrema crisis que afecta a nuestro país, (mejor alumno del Fondo Monetario Internacional) y vecinos, para llegar a la conclusión que éstas políticas constituyen una severa advertencia que no han acertado en la solución para el bienestar de la región.

El atractivo ofrecido por los Estados Unidos a América del Sur es la posibilidad del libre acceso al gigantesco mercado, acompañado por la expectativa de grandes transferencias hacia el sur, de capitales y tecnología norteamericanos. El atractivo para Estados Unidos es atender la amplia y creciente demanda (Brasil), de bienes durables de procedencia norteamericana, entre otros tales como servicios financieros, seguros y tecnológicos.

El proyecto del ALCA, se caracteriza por una extraordinaria inequidad entre las dimensiones y capacidad económica –tecnológica de Estados Unidos y la de los demás países del sur, por ende el resultado inevitable parece ser el marginamiento de las empresas sudamericanas destinadas solamente a proveer materia prima y productos agropecuarios no manufacturados.

Si bien el ALCA, tiene una fecha determinada de iniciación 1 de enero del 2006, al decir de funcionarios del gobierno de Brasil, los plazos son políticos por lo tanto tentativos e inciertos.



Ello evidencia los distintos ritmos que le imprimen los países según las realidades políticas y sociales que viven en su momento. Por un lado, Estados Unidos aprovechando los acuerdos bilaterales que le permite a la Casa Blanca a través de la ley de promoción industrial (TAP) que el congreso norteamericano puede aprobar o rechazar pero no modificar, de alguna manera presiona a los países, quienes temen quedarse fuera del principal mercado del mundo o en desventaja con aquellos países que sí acuerden.

Por otro lado países como Argentina, Brasil, Venezuela por citar algunos tal vez sin los cuales por su importancia y magnitud no habría ALCA posible, o en su caso el resto carecería de interés, parecen haber unificado su posicionamiento desde la necesidad de conformar un MERCOSUR fortalecido, pero a mi juicio aún así resultaría insuficiente si no se logra unificar el consenso de los países latinoamericanos y caribeños para lograr la mejor negociación posible del ALCA. Esto parece difícil por cuanto algunos países tienen TLC con Estados Unidos, otros han manifestado su voluntad de concretar el ALCA como Uruguay. Perú acaba de manifestar que tendrá un tratado de libre comercio con Estados Unidos antes del 2005, ésta realidad desalienta la posibilidad de conformar un polo que pueda equilibrar y así llegar a un buen ALCA para la región.

Retomando el trabajo ALCA ¿freno o acelerador? es acertado el interrogante acerca de si existe una respuesta satisfactoria para una cuestión tan controvertida como el ALCA, el tiempo dirá si hemos acertado en la mejor política que nos permita sortear las consecuencias de la globalización optimizando los riesgos y maximizando los costos que trae aparejado, o si por el contrario, hemos orientado nuestro esfuerzo y diálogo en la búsqueda de la mejor opción que permita a nuestros pueblos superar la pobreza el hambre la desocupación y la marginalidad en la que se encuentran.

BIBLIOGRAFIA

- FERRER Aldo, JAGUARIBE Helio, "Argentina y Brasil en la globalización ¿MERCOSUR o ALCA?", Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 2001.
- ARCEO Enrique, "ALCA neoliberalismo y nuevo pacto colonial", Central de Trabajadores Argentinos, Buenos Aires, 2001.
- ALCA, Borradores, Página Oficial del ALCA.
- BOYE Otto, "El ALCA que los latinoamericanos necesitamos", Uruguay, 2001.
- ALCA, Declaración Ministerial de Quito, 2002
- CEPAL, "La conformación del área de libre comercio de las Américas", octubre de 1999.
- OCAMPO José, Secretario CEPAL, Discurso en la séptima reunión Ministerial, Ecuador, 2002.
- VACCHINO Juan Mario, "El ALCA ¿Freno o acelerador para la integración regional?", Versión preliminar, Argentina, Mayo de 2003.
- Le Monde diplomatique, Edición Cono Sur, Julio 1999/Junio 2001.
- Diario La Nación, Argentina, Mayo, 2003.
- El Atlas de Le Monde diplomatique, Las Américas, de Norte a Sur, Nueva apuesta en México, pág. 108/109, Marzo de 2003.