

Nueva modalidad de la expansión del capitalismo y la integración en América

Jaime Ornelas Delgado*

Introducción

El presente trabajo expone los resultados iniciales de una investigación cuyo objeto es comprender y explicar las fuerzas determinantes de lo que, en estos momentos, caracteriza la transición del modelo capitalista hacia una nueva *modalidad*¹ de su expansión iniciada a partir del agotamiento, en el ámbito mundial, de las posibilidades que ofrecía la reproducción del capitalismo bajo el comando del capital de préstamo y la ampliación de la deuda de los países emergentes.

De esta manera, la nueva modalidad de la expansión capitalista se sustenta en la búsqueda de territorios donde pueda asentarse el capital productivo para producir “mercancías preñadas de valor”. Esto significa un intenso proceso de conversión del capital de préstamo en capital productivo y su traslado, en forma de inversión directa, a cualquier parte del mundo donde obtenga la tasa de ganancia más alta posible.² Es decir, el capital productivo se traslada tanto a los países desarrollados como a los emergentes, a cualquiera donde pueda elevar su rentabilidad.

* Profesor de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Miembro del SNI.

¹ Siendo el *modelo* la forma como la estructura económica realiza históricamente su proceso de desarrollo, la *modalidad* supone una diferenciación histórica dentro del propio modelo, que se define por las propiedades que adquiere su desarrollo en un momento determinado sin que se modifiquen las características esenciales del modelo mismo.

² En términos genéricos al dinero destinado por el capitalista industrial a la adquisición y consumo productivo, tanto de fuerza de trabajo como de medios y objetos de trabajo, se le denomina capital productivo. Por su parte, el capital de préstamo es aquel cuyo uso permite a su propietario obtener un interés. De esta manera,

En estos momentos, el proceso de expansión del capitalismo exige al capital productivo asumir el comando del proceso de acumulación mundial, desplazando de esa posición al capital dinero de préstamo que la ocupó desde los años setenta, cuando empezó a exportarse a las naciones dependientes adquiriendo la forma de deuda.

Por su parte, la evidencia histórica muestra que la integración multinacional se ha convertido en el instrumento privilegiado de la expansión capitalista en la globalización neoliberal, particularmente pero no sólo en América Latina. Por ello, resulta pertinente analizar el sustento teórico e ideológico (y, en tanto sea posible, los resultados) de aquellos proyectos de integración dirigidos y hegemonizados por EUA, e impuestos por organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial (BM).

Conviene señalar, sin embargo, que en la teoría económica tradicional la integración se reduce a la eliminación de los obstáculos al intercambio de mercancías y servicios, subrayándose los hechos del mercado y el intercambio, pero no los de la producción dejándose además de lado las nociones de poder y conflicto, esenciales para comprender las relaciones económicas internacionales gestoras, entre otras cosas, de la dependencia, de ahí su insuficiencia y la necesidad de un análisis desde la perspectiva de la economía política.

El presente trabajo pretende establecer los rasgos principales de la modalidad actual de la expansión del capital y su vinculación con proyectos de integración multinacional, específicamente en América, tales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el Plan Puebla–Panamá (PPP) y el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), con el propósito de someterlos a la crítica desde la óptica de la economía política y reconocer las nuevas formas de colonialismo y, al mismo tiempo, revisar el papel que se le pretende asignar a Latinoamérica –en su momento importante receptora de capital de préstamo–, en la etapa actual de expansión e integración económica global dirigida por el capital productivo.

1. Del proteccionismo al multilateralismo y de éste a la integración regional

El agotamiento del modelo sustitutivo de importaciones y la crisis del Estado de Bienestar, dieron fin a la estrategia de desarrollo *hacia dentro* caracterizada por el

cuando el propietario del dinero quiere valorizarlo como capital de préstamo y obtener con ello un ingreso, requiere enajenarlo a un tercero que lo utilizará para crear plusvalía con la que, además de obtener su propia ganancia, pueda pagar el interés por el capital obtenido en préstamo.

proteccionismo estatal para emprender otra, orientada hacia el exterior y de libre mercado, con cada vez menos intervención del Estado en lo económico y una creciente ingerencia de organismos financieros internacionales, como el FMI y el BM, en las decisiones y estrategias económicas y sociales de los gobiernos nacionales.

En ese momento, adquiere relevancia el multilateralismo, que obligó a los países dependientes (*emergentes*, los llama ahora el BM), a emprender una estrategia de cambio estructural promovida y orientada por el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), convertido hoy en Organización Mundial de Comercio (OMC).

Esa estrategia de orientación al mercado, se sustentó en intensos procesos de apertura comercial y financiera de las economías dependientes y el alejamiento del Estado de la actividad económica. En los hechos, el proceso nunca fue controlado por los Estados nacionales, incluso significó para muchas naciones emergentes una creciente pérdida de soberanía.³

Al respecto, un economista cercano al FMI, admite que:

Esta liberalización no fue el resultado de decisiones adoptadas con total libertad; se produjo en parte como una reacción frente a la evolución mundial, las expectativas de beneficios derivados del progreso económico mundial, las presiones ejercidas por el Banco Mundial y el FMI sobre sus países miembros a través de los programas de estabilización y ajuste estructural, y las doctrinas sobre minimalismo estatal promovidas en los países ricos (Streeten, 2001: 37).

De hecho, uno de los resultados más trascendentes de esta época fue el fin de la economía nacional, así como el inicio de la decadencia del Estado nacional y el fortalecimiento del poder de las empresas transnacionales en la conducción del proceso de globalización económica.

Pronto sin embargo, se abandonó el multilateralismo y, durante la última década del siglo veinte, cobró relevancia la integración regional multinacional como la vía para la inserción de los países dependientes a la globalización y el cumplimiento de las pretensiones norteamericanas de hegemonía mundial.⁴ Un estudio elabora-

³ En palabras de Vidal Villa: Las políticas económicas dejaron de “ser políticas económicas autónomas de los estados nacionales y empezaron a ser políticas económicas dictadas por los organismos supranacionales. Este hecho tiene un objetivo, entre otros: la consecución de la libre movilidad del capital de forma plena [...] El GATT se ocupó de que ese fenómeno se produjera” (Vidal, 2001: 77–78).

⁴ Por integración multinacional se puede entender el proceso mediante el cual un país conviene abrirse a algunos países cerrándose al resto del mundo y, de acuerdo con Paul Streeten (2001: 34): “Entraña la adopción de políticas en distintos países como si estos fueran parte de una misma unidad política”. En el proceso de

do en esa época, ponía de relieve esos propósitos hegemónicos del capital promotor de la integración regional entre diversas naciones:

Entre las tendencias que está asumiendo aceleradamente la economía internacional en los noventa, destaca la conformación de bloques económicos que buscan aglutinar tras de sí a la mayor cantidad de economías, en aras de alcanzar cotos de poder que les permitan imponer las condiciones de funcionamiento al mercado mundial (Olave, 1994:21).

Por supuesto, la nueva estrategia trajo consecuencias diferenciadas: para los países emergentes, su incorporación subordinada a la globalización reforzó y profundizó su dependencia; mientras tanto, el capital acentuó su poder y hegemonía, con lo que el mundo pasó de ser un sistema de estados-nación a un sistema donde el papel del Estado nacional se reduce y limita, mientras las empresas transnacionales adquieren una creciente influencia en las decisiones que, formalmente, correspondería tomar a los gobiernos nacionales (Vidal, 2001: 75).

2. La apertura en México: crecimiento contra desarrollo

Cuando el gobierno de Miguel de la Madrid decide asumir la estrategia de inserción a la globalización mediante el multilateralismo y, de esa manera, impulsar el crecimiento económico, queriéndolo o no decidió también posponer el desarrollo social. En este caso, los promotores del modelo neoliberal sostenían que la inserción a la economía global mediante la apertura total traería como consecuencia el crecimiento económico y éste, a su vez, en algún momento sería sustento y condición necesaria del desarrollo social.

Así, al concebirse el desarrollo como resultado posterior de la globalización se procedió a llevar a cabo una apresurada e indiscriminada apertura comercial y financiera que, en los hechos, significó sacrificar cualquier propósito de bienestar de la población, es decir, se dio prioridad al crecimiento por encima del desarrollo.

Bajo este criterio, a lo largo de los años ochenta, con el propósito de hacer crecer a la economía, se reforzó el proceso de apertura hacia todos los países del mundo, cuyo momento culminante se alcanzó en 1985 cuando de la Madrid decidió el ingreso de México al GATT. Desde ese momento, enfatiza José Luis Calva (2000: 57):

integración multinacional, se reconocen cinco niveles: 1) Zona de Libre Cambio; 2) Unión Aduanal; 3) Mercado Común; 4) Mercado Único; y 5) Unión Económica y Monetaria (Guillén, 2001a: 360).

La *reducción unilateral, abrupta e indiscriminada* de los aranceles y barreras no arancelarias que protegían a la producción nacional [...] fue adoptada como un instrumento fundamental de la *estrategia del cambio estructural o modernización económica*, bajo la visión *ortodoxa* según la cual el *librecambio* promueve la óptima asignación de los recursos productivos, a través del aprovechamiento de las ventajas comparativas.

El ingreso al GATT fue acompañado de la reducción de la mayor parte de los derechos arancelarios; al mismo tiempo se impulsaron modificaciones sustantivas a las formas de propiedad en el campo, de manera que además de privatizar el ejido se posibilitara la participación del capital privado nacional y extranjero en la actividad agropecuaria mediante la formación de empresas de tipo capitalista, reformas consumadas el 7 de diciembre de 1991 al momento de ser aprobadas por el pleno de la Cámara de Diputados; además, con la finalidad de atraer al capital extranjero, se hizo sumamente laxa la regulación en los sectores del transporte terrestre y las actividades de la industria petroquímica básica y se abrió totalmente el sector financiero.

Para esa época, fines de los setenta principios de la ochenta, los EUA tenía crecientes dificultades para imponer sus decisiones en el GATT debido a que pesaban, cada vez más, los intereses, razones y contrapesos de otras regiones, particularmente la europea y la asiática. De ahí que, desde su campaña electoral de 1980, Ronald Reagan recogiera una propuesta impulsada “por diversos voceros de los círculos gubernamentales norteamericanos desde finales de los años setenta”: *la integración multinacional americana bajo la hegemonía estadounidense* (González, 1994: 49). El primer logro de esta estrategia se alcanzó el primero de enero de 1989, cuando el gobierno de los EUA firmó un acuerdo bilateral de libre comercio con el gobierno conservador del Canadá, encabezado por Brian Mulroney (Clarkson, 1994: 30).⁵

Junto con ello, el agotamiento de las fuerzas internas de crecimiento, así como la caída de los precios internacionales del petróleo y el creciente déficit fiscal, acentuaron la crisis de la economía mexicana al grado que, en toda esa década, el PIB no creció pues la estrategia basada en la expansión de las exportaciones fue insuficiente para restaurar los márgenes internos de rentabilidad.

⁵ Cuando Brian Mulroney, del Partido Conservador Progresista (sic) fue elegido primer ministro en septiembre de 1984, parte central de la nueva agenda conservadora canadiense “fue la consecución de un acuerdo bilateral de libre comercio con Estados Unidos que, según se argumentaba, no sólo aseguraría sino incrementaría el acceso de los empresarios canadienses al enorme mercado estadounidense [...] El libre comercio se convirtió en la alternativa canadiense a la sustitución de importaciones como estrategia industrial” (Clarkson, 1994: 35). Por cierto, las consecuencias electorales de la firma del acuerdo de libre comercio con los EUA, fueron catastróficas para el partido de Mulroney que en las elecciones del 25 de octubre de 1993 sufrió una derrota estrepitosa pues de los 157 escaños que había ganado en 1988 bajo a sólo dos.

De esta manera, agotada la política de sustitución de importaciones y sometida a una crítica implacable y excesiva la intervención estatal en la economía, impulsada por los EUA empezó a tomar fuerza al interior del aparato gubernamental una alternativa que, rápidamente, encontraría el consenso y apoyo de los grupos conservadores, así como de la mayor parte de los líderes políticos del país y algunos intelectuales orgánicos del poder: la integración económica de México con los EUA.

Así las cosas, apenas tomó posesión de la presidencia Carlos Salinas de Gortari asumió la tarea de llevar adelante una estrategia de integración multinacional que modificaba la estrategia multilateral seguida inicialmente por el gobierno mexicano.

Para justificar este cambio, Salinas diría en su momento:

Hoy la apertura comercial por sí sola no garantiza una inserción exitosa al resto del mundo; hay que luchar en todos los frentes externos para ganar acceso a los mercados. Por un lado, otras naciones se han abocado con una tenacidad similar a la nuestra a reformar e internacionalizar sus economías y ya compiten con nosotros en los mercados mundiales; por otro, el surgimiento de bloques comerciales es un fenómeno del mundo contemporáneo y plantea a nuestro país nuevos retos y oportunidades (Salinas, 1990: 524).

Con el fin de enfrentar los “nuevos retos” que la sola apertura no podía resolver, el gobierno mexicano dio el siguiente paso: promovió la integración con norteamérica.

Por supuesto, decidida la nueva estrategia no hubo resistencia a las negociaciones con dos economías –la estadounidense y la canadiense–, cuya magnitud y dinámica eran muy distintas y, en general, superiores a la mexicana.

Con ello, se apresuró la “integración silenciosa” de la economía mexicana a la norteamericana, pero sobre todo la formalización de la integración permitía superar cualquier obstáculo que los resabios nacionalistas pudieran ofrecer al sometimiento económico hacia los EUA, que se sabía además implicaba la subordinación política y cultural a los intereses estadounidenses.

Por supuesto, los organismos financieros internacionales apoyan y reconocen a la integración multinacional como el instrumento fundamental para avanzar en la consolidación de la economía mundial globalizada. En su caso, N’Diaye (2001: 20) encargado de llevar a delante las políticas del FMI en África Occidental, señala que:

La integración regional no es incompatible con la mundialización. En realidad, la creación de áreas económicas regionales en las que un grupo de países (por razones históricas, geográficas, culturales, económicas o políticas) intenta crear una zona de estabilidad, crecimiento o solidaridad, ha resultado por lo general útil para facilitar el proceso de plena integración.

En todo caso, las necesidades de la acumulación de capital hacen de la integración multinacional, impulsada por los organismos financieros transnacionales, la estrategia que mejor responde a los intereses del capital en estos momentos en que el imperialismo refuerza sus viejos y tradicionales rasgos.

3. La nueva modalidad de la expansión capitalista

En la década de los años setenta, inicialmente en los capitalismos avanzados, estalla la crisis del Estado de Bienestar, “signada por un retroceso de la tasa media de ganancia y asumió la modalidad de estanflación de la economía y déficit fiscal crónico de los estados” (Bonnet, 2001: 19).

Desde la óptica de Orlando Caputo (2001: 44), a partir de los años 70 se inicia una fase descendente de un ciclo largo, que había seguido a una fase ascendente iniciada desde la posguerra. En el periodo largo que se inicia en los setenta, señala Caputo:

A diferencia de la fase anterior, es que en esta fase descendente el sistema se encuentra con una tasa de ganancia relativamente baja comparada con el período de la posguerra hasta inicios de los setenta, que es la etapa de crecimiento más o menos elevada –onda larga– donde el capitalismo tiene una tasa de ganancia elevada aunque va descendiendo con el tiempo.

Desde el inicio de los años setenta, particularmente a partir de la crisis cíclica de 1974–75, la economía capitalista internacional experimentó su primera recesión generalizada desde la Segunda Guerra Mundial. Los factores determinantes de esta crisis fueron múltiples, pero quizá el más importante de todos y el que los resume se refiere al descenso de la tasa de ganancia en los países metropolitanos; asimismo, el lento crecimiento de la economía en los países desarrollados limitaba la inversión productiva del capital excedente, lo que sumado a la elevación de los precios del petróleo provocó el inicio de una profunda y prolongada crisis al capitalismo mundial, que empezó a buscar una salida distinta y satisfactoria para el proceso de acumulación de capital.

En América Latina, la crisis dio fin al modelo de sustitución de importaciones y fue el pretexto para legitimar la ofensiva contra el Estado y su intervención en la economía, así como su reemplazo por la estrategia neoliberal donde adquieren una mayor importancia el capital de préstamo, la especulación y el crédito. De esta manera, en la década de los setenta:

Particularmente detonados por el alza radical de los precios del petróleo que se inicia en 1973, se destacan dos fenómenos clave en la economía internacional [...] Estos fenómenos son un lento crecimiento de las economías desarrolladas y una abundante liquidez internacional. La liquidez se transforma en disponibilidad de capital financiero y prontamente en deuda externa del tercer Mundo (Arancibia, 1994: 67).

Fue tal la magnitud de la crisis que en Latinoamérica provocó: “Un cambio de la forma de funcionamiento del capitalismo. La modalidad de acumulación basada en el desarrollo hacia fuera se generalizó en la región” (Caputo, 2001: 54).

Como se apuntó, la falta de oportunidades de inversión directa en las metrópolis del capitalismo (la existencia creciente de capital excedente en diversas ramas de las economías desarrolladas), aunada al aumento de la tasa de interés en las economías dependientes para atraer capital que resolvieran el problema de la balanza de pagos, alentó la tendencia del capital productivo a convertirse en capital de préstamo y a trasladarse hacia los países periféricos que lo recibieron en forma de deuda.

Con ello, en el proceso general de acumulación adquirió la mayor relevancia el capital de préstamo, de naturaleza fundamentalmente especulativa, rentista y parasitaria, donde incluso el territorio, soporte material del proceso de producción de valor, pierde importancia puesto que el sistema capitalista en conjunto aparentemente se reproduce al margen de la producción de mercancías “preñadas de valor” y del territorio donde se asienta y lleva a cabo el proceso productivo.

Esa época se distingue, entonces, por una doble situación combinada entre el estancamiento económico y la expansión del capital de préstamo por diversas regiones del mundo, cuyo resultado es el crecimiento explosivo de los niveles de endeudamiento de las naciones dependientes, particularmente de América Latina,⁶ a tal punto que dicho escenario bien puede caracterizarse como de endeudamiento generalizado por intermediación bancaria en los setenta y de la bolsa de valores en los ochenta, sin alcanzar las esperadas tasas sostenidas de crecimiento económico

⁶ Un detallado estudio del sobreendeudamiento latinoamericano en esa época, concluye que: “A lo largo de la década de los setenta América Latina contrajo un gran endeudamiento. Nunca, en la historia económica de la región, se había registrado un volumen de pasivos externos de magnitud tan grande” (Osorio, 1994: 203).

que, se decía, posteriormente provocaría el desarrollo social mediante la distribución de la riqueza.⁷

El rápido y cuantioso endeudamiento de los países de América Latina y la falta de crecimiento a lo largo de esta llamada década perdida, muestran que:

El endeudamiento de los países latinoamericanos, desde esa época, crecía más por las necesidades de lucro y expansión del capital financiero, que por los requerimientos del desarrollo de las naciones receptoras del capital–dinero de préstamo. En todo caso, el hilo conductor para comprender el endeudamiento de América Latina en esos años debe ser las necesidades referidas a la reproducción global del sistema (Estay, 1996: 87).

De cualquier manera, si bien es cierto que los países de América Latina ingresaron a la globalización a través del proceso de rápida expansión y socialización de la deuda en los setenta y los ochenta, la extrema movilidad del capital de préstamo no puede desmentir su necesaria y estrecha vinculación con el capital productivo y la explotación de la fuerza de trabajo para producir mercancías “preñadas de valor.” En otras palabras:

La transformación del capital total de la sociedad en capital–dinero, sin que existan gentes que compren y valoricen los medios de producción [...] constituye, evidentemente, una necesidad. Y ello lleva implícita la necesidad aún mayor de creer que en el régimen capitalista de producción el capital podría arrojar intereses sin funcionar como capital productivo, es decir, sin crear plusvalía, de la que el interés no es más que una parte; de que el régimen capitalista de producción podría seguir su marcha sin la producción capitalista Marx (1867/1968: t. III, 361–362).

Incluso, podemos decir que la magnitud del interés que se paga al dueño del capital–dinero de préstamo depende siempre de la plusvalía producida en el proceso de producción, realizada en el de intercambio y de la que se apropia inicialmente el capitalista industrial para usar una parte de ella, entre otras cosas, para hacer el pago del interés por el capital recibido en préstamo.

4. Del capital de préstamo al capital productivo

Si bien hasta tiempos recientes el capital de préstamo había constituido una suerte de ariete de la globalización capitalista, a medida que su rentabilidad en todo el mundo

⁷ En México, entre 1976 y 1982, la deuda externa documentada de los sectores público y privado creció 210 por ciento, al pasar de 19 mil 660 millones de dólares a 60 mil 800 millones y ha mantenido su tendencia a crecer

decrece debido a la caída generalizada de la tasa de interés por el exceso de oferta de capital y por la drástica disminución de la capacidad de pago de las naciones tradicionalmente receptoras de capital de préstamo, comienza a renacer el capital productivo que reclama, cada vez con mayor fuerza, sus espacios temporalmente perdidos – incluido el territorio– en la reproducción capitalista dentro de la globalización.

Este proceso de conversión del capital de préstamo en capital productivo debido a la reducción de la tasa de interés, peculiar del capitalismo en distintos momentos de su desarrollo, lo explica Marx por la siguiente razón:

Si a una parte desproporcionadamente grande de los capitalistas se les ocurriera convertir su capital en capital–dinero, ello traería como consecuencia una enorme depreciación del capital–dinero y una baja tremenda del tipo de interés; muchos se verían inmediatamente en la imposibilidad de vivir de sus intereses y obligados, por tanto, a volver a convertirse en capitalistas industriales (Marx, 1867/1968: t. III, p. 262).

La disminución del tipo de interés *obliga*, entonces, a los dueños del capital de préstamo a “convertirse en capitalistas industriales”, o a cambio de un interés cederlo a otros empresarios capaces de utilizarlo para convertirlo en capital variable (aquel destinado a comprar fuerza de trabajo) y en capital constante (al adquirir medios y objetos de trabajo), para consumirlos productivamente en el proceso de producción de mercancías.

Por su parte, en los últimos tiempos la rentabilidad internacional del capital en la esfera crediticia se ha expresado, por un lado, en la crisis del sistema monetario europeo en 1992; la de México en diciembre de 1994–95; la de los países asiáticos en 1997; Rusia y Brasil en 1998 la más reciente de Brasil y Argentina; por otro lado, en el pobre desempeño de las bolsas de valores y la insolvencia, cada vez más frecuente, de las naciones dependientes para hacer frente a su deuda externa.

Todo ello forma parte de la evidencia del debilitamiento de la inversión especulativa, que al iniciarse el nuevo milenio no encuentra las elevadas tasas de interés prevalecientes durante las últimas décadas del siglo pasado y, mucho menos, posibilidades de pago por parte de las naciones emergentes imposibilitadas de elevar sus niveles de endeudamiento debido a la crisis que sufre en ellas la producción de valor.

hasta llegar a los 238 mil millones de dólares en el 2002, que representan el 40 por ciento del PIB. Por su parte, a lo largo de la década de los ochenta la economía no creció y hasta la fecha su comportamiento ha sido errático. En el 2001 y el 2002 su crecimiento ha sido prácticamente nulo.

La disminución de la rentabilidad del capital de préstamo, por supuesto, alienta la tendencia a convertirse en capital productivo y, simultáneamente, trasladarse no sólo hacia las regiones donde, como decía Lenin, “los capitales son escasos, el precio de la tierra relativamente poco considerable, los salarios bajos y las materias primas baratas”, sino incluso a determinados sectores y regiones de las economías desarrolladas que reciben la mayor parte de la inversión directa que se mueve en todo el planeta.

5. La inversión extranjera directa en el mundo

El mapa de la localización de la IED muestra, entre otras cosas, que el capital privado en el mundo es atraído prioritariamente por las naciones desarrolladas, lo cual significa que en la globalización se mantiene la situación de polarización en el mundo, “o como nos dice Amartya Sen, de la distribución desigual de los beneficios potenciales de la globalización entre países ricos y pobres” (Sánchez, 2003: 49).

En efecto, en el año 2000 de un total de un billón 271 mmd que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) se trasladaron de unos países a otros en todo el mundo como inversión extranjera directa (IED), poco más del 79% fueron recibidos por las naciones desarrolladas (Unión Europea, Estados Unidos y Japón); en tanto, los países en desarrollo de África, América Latina, Asia y Europa recibieron el 19% y los de Europa central y oriental apenas si captaron el 2% (Sánchez, 2003: 48, Cuadro 2).

Por países, en el año mencionado Alemania pasó a ser el mayor receptor de IED en Europa, mientras que EUA se mantuvo como la economía más atractiva para la IED en el mundo, recibiendo ese año el 22% de todos los recursos invertidos de manera directa en el planeta, es decir, captó más que todos los países en desarrollo.

Por último, las naciones de Asia, América Latina y el Caribe, constituyen los principales destinos de las entradas de capital, sin embargo los países de Europa central y oriental han recibido una mayor atención de los inversionistas privados, especialmente durante la segunda mitad de los noventa, debido a los apresurados procesos de privatización en los países ex socialistas.

No obstante, una de las peculiaridades de la expansión capitalista, ahora con el capital productivo al timón, persigue la finalidad fundamental de ampliar y consolidar el mercado mundial, así como reforzar la incorporación subordinada a la globalización de extensas regiones, que si bien ya desempeñaron el papel de receptoras del capital de préstamo ahora se pretende constituyan el territorio donde se asiente el proceso de producción (o alguna de sus etapas), incluyendo aquellas

regiones que el desarrollo desigual del capitalismo ha mantenido en el atraso, siempre y cuando dispongan de recursos naturales susceptibles de ser explotados por el capital, es decir, sometidos a la lógica del mercado.

6. El dogma teórico de la integración neoliberal

El dogma “teórico” neoliberal usado para justificar la integración multinacional, sostiene que si bien todas las economías se benefician con una mayor integración de los mercados, aquellas donde el capital es escaso, su estructura productiva heterogénea y que operan con elevados costos de producción, tal y como ocurre en los países dependientes, tienen mayores posibilidades de beneficiarse de una mayor integración multinacional que las economías con abundancia de capital, homogéneas y costos bajos, características de las naciones desarrolladas.

Esto supone que los países más interesados en impulsar el proceso de integración son los subdesarrollados, y que los industrializados lo hacen sólo como una forma de solidaridad, que vendría a sustituir la ayuda humanitaria, que la mayor parte de las veces resulta “mal utilizada por los gobiernos de los países pobres” o perdida por las extendidas formas de corrupción que existen en nuestras naciones.

De esta manera, señala Estay (2001: 33-34), se ha extendido la idea de que la globalización atiende a las necesidades del desarrollo y reduce la polarización social:

La idea básica –en autores como Sala-i-Martin, Barro y Ben David– es que estamos ante un funcionamiento de la economía mundial en el cual la mayor libertad de despliegue del capital y la mayor libertad de funcionamiento de los mercados, a lo que empuja es a un doble proceso de convergencia: por un lado, sobre todo pensando en los países atrasados, un proceso en el cual en el interior de esos países disminuyen las disparidades; y, por otra parte, un proceso en el cual la distancia entre países pobres y países desarrollados también disminuye.

En esta perspectiva, a las naciones atrasadas y dependientes se les *sugiere* integrarse a la economía global y hacer crecer su economía mediante la eliminación de aranceles y cualquier restricción al flujo de mercancías y capitales externos; la concesión de mayores beneficios a la inversión extranjera directa; la entrega del sistema financiero nacional al capital foráneo; la privatización de todos los bienes públicos; la apertura del sector energético y la cesión al capital transnacional de los recursos naturales para ser explotados con miras a elevar la intensidad del proceso de acumulación capitalista; entregar, sin limitación alguna, toda la ac-

tividad económica al capital privado; además de obligar al Estado a construir la infraestructura necesaria –como parte de las condiciones generales de la producción– en beneficio de la acumulación capitalista y hacer que las decisiones de los agentes económicos privados determinen la composición, orientación, dinámica y magnitud del proceso económico.

Por supuesto, la subordinación de la acción estatal a los intereses del capital privado se exige total y absoluta; y como el problema del crecimiento económico, se supone, es de carácter estrictamente técnico y no político, es decir, un problema resoluble en y por el mercado, a la población se le margina de la toma de decisiones y: “Sólo falta que nos digan que no se consulta a nadie porque es parte de la ‘simplificación administrativa’” (Álvarez, 2001: 13).

En este caso, como en todo proyecto neoliberal que se precie de serlo, la población es apenas *capital humano* y su organización en defensa de sus derechos y su cultura, o sus recursos naturales, se consideran una especie de “acción subversiva política” de grupos anclados en el pasado que, por tanto, conviene combatir para reducirla a su mínima expresión.

En otras palabras, a las naciones empobrecidas y dependientes se les ha obligado a seguir una estrategia económica causante, por lo menos, de tres graves cuestiones: 1) inestabilidad económica, acompañada de bajas tasas de crecimiento; 2) aumento social y regional de la pobreza; 3) la pérdida de independencia y soberanía para llevar a cabo políticas sociales en favor de los sectores mayoritarios de la población.

7. Algunos riesgos

La decisión final respecto de la localización de la IED, es decir, del capital productivo, se encuentra determinada en buena medida por las condiciones generales de explotación económica (control sindical, bajos salarios y elevada productividad, entre otras) y por las de subordinación política (gobernabilidad, seguridad jurídica al capital y la propiedad), prevaleciente en los países o regiones donde se considera puede localizarse.

De ahí que de ninguna manera resulte extraño observar como, el capital que se mueve hacia las naciones emergentes, opere siempre exigiendo la creación de condiciones de explotación económica y un ambiente político favorable a la producción y reproducción del capital en general y, ahora, particularmente del capital productivo.

En América Latina, el capital transnacional ha impuesto como vía para realizar sus intereses la integración multinacional y en los acuerdos respectivos se

pretende imponer a los gobiernos de los países emergentes (por ejemplo, en el ALCA), que se creen necesitados de la integración y se muestran impacientes por recibir inversión extranjera, una serie de “requisitos de desempeño” mediante los cuales los gobiernos renuncian a regular la actuación del capital privado y aceptan satisfacer todas sus exigencias, incluyendo la realización de “reformas estructurales”.

Este hecho no es menor, pues significa sustituir la razón política por la económica, en tanto, como ocurre, todo se hace para elevar la ganancia del capital productivo ofreciendo las mejores condiciones para su valoración, aunque se posponga el desarrollo social.

Un ejemplo de ello, aunque no el único, es el hecho de que en México se impulsa una reforma laboral que no persigue la finalidad de proteger los derechos de los trabajadores, sino explícitamente con miras de atraer la inversión extranjera y lo mismo ocurre con las otras propuestas de “cambio estructural” del gobierno de Vicente Fox: la fiscal y la energética.

Por otra parte, José María Vidal (2001: 85) advierte que la ideología dominante, el neoliberalismo, considera que el mercado lo arregla todo, es decir, que si se llegan a producir disfunciones económicas, el mercado a la larga se encargará de acabar con ellas, de corregirlas “y creará una nueva situación de equilibrio que será una situación mejor que la anterior”. En consecuencia, los Estados nacionales dejan de ser funcionales, ya que se niegan y rechazan los mecanismos de corrección diseñados con el propósito de evitar o corregir las disfunciones creadas por el mercado. En otras palabras, ¿si el mercado todo lo puede arreglar, qué sentido tiene, entonces, la existencia del Estado nacional?

De esta manera, la acción espontánea del mercado y “la expansión de la esfera de actividades económicas más allá del Estado-nación” (N’Diaye, 2001: 18), hace que los gobiernos nacionales pierdan fuerza y apenas si se les conceda alguna razón de ser en la medida que sean capaces de convertirse en agentes promotores de la construcción de la infraestructura necesaria para la inversión y resolver las exigencias de las empresas transnacionales, cuya importancia en nuestras economías puede llegar al grado de permitirles alcanzar un poder superior al del gobierno nacional, lo que llega a violentar la soberanía del país y su democracia.⁸

Otro riesgo imposible de soslayar en los procesos de integración regional multinacional, y del que poco se habla, es el señalado por Paul Streeten (2001: 34), quien al mencionar las cuatro funciones de un sistema internacional integrado, destaca una de ellas: el “mantenimiento –y cuando sea necesario, el uso– de capa-

⁸ Los ejemplos son muchos, pero baste recordar la influencia determinante de las empresas petroleras y de la guerra en la reciente invasión a Irak.

ciudad militar para mantener la paz y hacer cumplir los tratados.” Después de la invasión a Irak, el uso unilateral de la fuerza militar en cualquier parte del mundo, es absolutamente factible.

Pero si la tarea represiva puede ser fundamental en algún momento del proceso de integración, no lo es menos la del consenso, para lo cual se acentúa la mayor importancia del poder económico sobre el político y se dice que “los pueblos quieren pan y no democracia”, con lo que se reafirma la idea de que lo político importa menos que lo económico. Esta es una tarea ideológica, que usa lo económico como coartada pues, éste:

Es más difuso que el poder político, más impersonal, más difícil de detectar y de combatir. Por eso la globalización actúa como una especie de narcótico de las sociedades y se dice que no hay nada que hacer para cambiar las cosas (Estefanía, 2002: 22).

De esta manera, se acepta como natural la integración económica subordinada y aun cuando se reconozca que acentúa la dependencia esto deja de ser importante pues se admite como prioritario tratar de crecer y obtener la máxima ventaja de esa situación. En consecuencia, el proceso tiende a someter las economías atrasadas a las desarrolladas, lo que incluso se llega a considerar un proceso inevitable pero benéfico para las naciones emergentes, aun y cuando se sacrifiquen la soberanía y la independencia nacionales.

Pero si el neoliberalismo conserva una presencia de primer orden en la ciencia económica “oficial”, de ahí ha pasado a gobernar casi todas las ciencias sociales para lograr, mediante una poderosa *ingeniería de consensos*, instalarse en el *sentido común* de gobernantes y gobernados que anula la búsqueda de soluciones distintas a las capitalistas. El “pensamiento único”, que ha convertido a la economía en una ciencia de certezas, anula la imaginación, la reflexión y condena la acción política como el factor que impide el cumplimiento de los equilibrios en el mercado.

8. Los instrumentos de la integración

Planteada la nueva modalidad de la expansión capitalista y la integración multinacional como su instrumento privilegiado, incluyendo los riesgos que ésta puede traer consigo a naciones como la nuestra, conviene revisar los aspectos fundamentales de tres instrumentos puestos en marcha bajo la hegemonía norteamericana: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el Plan Puebla Panamá (PPP) y el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Conviene advertir que cuando se discuten los proyectos de integración multinacional, sus promotores acuden al viejo truco de acusar a los críticos de rechazar los objetivos de esos macroproyectos. Sin embargo, no se trata de oponerse a los propósitos del TLCAN, el PPP o el ALCA (por ejemplo, elevar los niveles de vida y mejorar las condiciones laborales de la población, erradicar la pobreza y la discriminación, proteger el medio ambiente y fortalecer la democracia), sino de reflexionar sí con el libre comercio, la integración subordinada, la entrega de los recursos naturales a la inversión extranjera, la propiedad sin regulación, la privatización del patrimonio nacional, los empleos precarios y mal remunerados, las empresas maquiladoras o la profundización de la dependencia y el alejamiento del Estado de la actividad económica, es decir, con el capitalismo salvaje que se propone en esas formas de integración, es posible alcanzarlos.

8.1 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Al abandonarse el multilateralismo, los EUA y Canadá firmaron en 1989 un Tratado de Libre Comercio. A este mecanismo, más tarde, se sumaría México para constituir el TLCAN, cuyas negociaciones formales se iniciaron en 1990 y aunque concluyeron en 1992: “No fue sino hasta que se negociaron dos acuerdos paralelos en 1993 –uno en materia laboral y otro ambiental–, que lo ratificó el Congreso estadounidense” (Gitli y Murillo, 2001: 389). Finalmente, el Tratado se puso en marcha el primer día de enero de 1994, reactivando bajo esta nueva modalidad el silencioso proceso de integración subordinada que ya venía ocurriendo entre México y los EUA.⁹

El TLCAN, como instrumento de integración multinacional, si bien contiene los elementos de una zona de libre mercado es mucho más que eso, en tanto que junto al libre movimiento de mercancías y servicios, se agregó el de capitales.

Ciertamente, el TLCAN se negoció con sigilo, se impuso a la sociedad mexicana sin permitirle a ésta saber lo que se pretendía y lo que comprometía. Un documento reciente de la Federación Internacional de los Derechos Humanos (FIDH), al referirse a las negociaciones de aquella época concluye:

Durante la negociación del tratado de libre comercio celebrado por México con Estados Unidos en esos años, no sólo no existieron mecanismos ni voluntad política para involucrar

⁹ Reynolds (1993: 108), nos quiere hacer creer que el TLCAN fue expresión de alguna forma de voluntad propia entre los países firmantes, al decir que: “El Tratado de Libre Comercio de América del Norte puede considerarse como una manifestación del deseo de Canadá, México y Estados Unidos por legitimar, salvaguardar y racionalizar la ‘integración silenciosa’ de sus economías, misma que se había venido dando desde hace algún tiempo y que se ha acelerado en los últimos años.”

a la sociedad, sino que se favoreció principalmente la posición de las grandes empresas mexicanas y las multinacionales estadounidenses. Estos hechos se inscriben en el marco de un proceso en que incluso se vio mermada la capacidad de incidencia de las propias autoridades legislativas del Estado mexicano elegidas por la población (Concha, 2003: 19).

Además, los resultados a casi una década de la entrada en vigencia del TLCAN, particularmente en el agro mexicano, han sido sometidos a un fuerte debate debido a la profundización de la crisis que a partir de enero del 2003 provocó en ese sector la desgravación total de los productos agropecuarios provenientes de los EUA y Canadá. Sin embargo, sus abogados, incluyendo al presidente Vicente Fox, destacan siempre sus logros cuantitativos, como el aumento del comercio con los EUA y la inversión extranjera, para justificar su vigencia.

Es cierto que el comercio internacional se ha incrementado y diversificado en términos de productos, pero también se ha concentrado en el mercado estadounidense, destino del 96% de las exportaciones mexicanas y origen del 73% de las importaciones. Pero lo más grave y riesgoso, es que la balanza agroalimentaria mexicana mantiene un déficit creciente con los EUA –que en el 2002 se acercó a los 15 mmd– lo que significa una vulnerable relación de dependencia con su principal proveedor de alimentos.

Por su parte, entre 1994 y 2002 la IED en México aumentó 71%, lo que ha convertido al país en el cuarto receptor internacional de divisas. No obstante este incremento, los recursos se concentraron en la manufactura, las finanzas y el comercio, que recibieron casi el 90% de la IED en ese lapso. Con esto, el capital extranjero tiene el control de las actividades más dinámicas de la economía mexicana. Y eso no es todo, pues de los EUA proviene el 81% de la inversión directa, que sumada a la originada en Canadá alcanza el 85% de total recibido en México. Es difícil hablar de una mayor dependencia.

Por otro lado, si bien la inversión en la manufactura sigue teniendo el mayor atractivo para el capital extranjero, recientemente el sector financiero ha pasado a ser un nuevo punto de interés para los dueños del capital foráneo, al grado que en este momento la mayor parte de la banca que opera en México es propiedad de grupos extranjeros.

En suma, podemos decir que el crecimiento del comercio exterior con los EUA y de la IED, en su mayor parte procedente de ese mismo país, ha significado el fortalecimiento de la dependencia de México respecto de norteamérica y destruido sin remedio los motores internos del crecimiento.

De esta manera, al diseñarse el TLCAN para atraer a México la inversión norteamericana ha tenido como resultado apresurar la integración subordinada, sin crecimiento económico y sin logros significativos en materia de bienestar social.

En otras palabras, el TLCAN ha fracasado, incluso, en su propósito de hacer crecer la economía y, por supuesto, ese fracaso apresuró el deterioro de las condiciones de vida de buena parte de la población del país, acentuando la polarización social ya existente. Al respecto, hay un dato revelador. Según el INEGI, en una tendencia coincidente con el establecimiento de las políticas de neoliberales en México:

Las ganancias obtenidas por el sector empresarial crecieron en las últimas dos décadas hasta representar dos tercios del Producto Interno Bruto (PIB), mientras que el monto total de las remuneraciones percibidas por los trabajadores experimentó un continuo deterioro (*La Jornada*, 3 de marzo de 2002: 20).

Así, México se ha convertido en el socio pobre y cada vez más empobrecido de la integración norteamericana y sin expectativas de superar en algún momento esa situación.¹⁰ Sin duda, al momento de reflexionar y debatir sobre las perspectivas para nuestros países dentro del ALCA, vale la pena considerar la experiencia mexicana en el TLCAN.

Pero tampoco para los EUA parece haber sido solución alguna el funcionamiento del TLCAN, pues no ha podido escapar a la crisis económica de principios del siglo XXI.

8.2 *El Plan Puebla–Panamá*

Como parte de la estrategia de integración multinacional, el gobierno de Fox propuso el PPP como su proyecto estelar en materia de integración,¹¹ orientado a lograr la participación conjunta del capital privado y el gubernamental en la producción y organización del territorio en una región con aproximadamente 65 millones de habitantes y más de un millón de kilómetros cuadrados, bajo el modelo neoliberal asociado a la disgregación territorial de las plantas productivas en regiones localizadas en los países dependientes y la concentración de las actividades financieras en las metrópolis del capitalismo avanzado, tendencia convertida en la peculiaridad de la globalización.

¹⁰ En la firma del Acuerdo Nacional para el Campo, surgido del conflicto entre los agricultores que demandaban denunciar el capítulo agropecuario del TLCAN, el Secretario de la Sagarpa, Javier Usabiaga, declaró que le quedaba claro que la finalidad del Tratado con EUA y Canadá era fortalecer las economías de todos, “por lo que la relación entre los productores debía ser de socios y no de competidores” (*La Jornada*, 29 de abril de 2003: 7).

¹¹ El 30 de noviembre de 2000, el día previo a su ascensión al poder, Vicente Fox reunido con los presidentes de Panamá, Honduras, Guatemala y Costa Rica, aceptó que “el Plan Puebla–Panamá sería el programa más ambicioso de su gobierno” (*El Universal*, 1 de diciembre de 2000).

En el territorio comprendido en el PPP, se propone ampliar la IED y construir la infraestructura física necesaria para elevar la productividad y la ganancia del capital privado, utilizando incluso créditos internacionales. En efecto, desde su presentación el PPP contó con el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo.¹²

Como ya se dijo, en la etapa actual de la expansión capitalista comandada por el capital productivo, una de las vertientes es la búsqueda y localización de territorios donde la mano de obra y los recursos sean abundantes y el capital escaso, y precisamente la región que comprende el PPP cumple, con creces, esas condiciones.

En el documento oficial del PPP, se dice que esta región, en la parte mexicana:

Cuenta con condiciones climáticas privilegiadas, el trópico húmedo, diversidad de recursos biológicos y agrícolas, gran abundancia de agua, importantes reservas de hidrocarburos, sitios históricos y ecológicos únicos y abundantes recursos humanos. Dado este conjunto de ventajas comparativas, la región Sur Sureste presenta oportunidades de inversión promisorias especialmente en: petroquímica secundaria, minería; industria maquiladora; turismo (y en particular el ecoturismo y el turismo cultural); la pesca y la agricultura (Presidencia 2001: 30).

Más adelante, el mismo documento, insiste en poner de relieve que:

La región Sur Sureste (de México) es muy rica en recursos naturales. Tiene una gran variedad de suelos y una gran biodiversidad, cuenta con agua en abundancia y ríos importantes, tiene una extensión costera muy importante, tiene extensiones importantes de bosques y selvas, cuenta con importantes yacimientos de hidrocarburos y minerales metálicos y no metálicos, y alberga un número importante de reservas naturales (Presidencia, 2001: 67).

La conclusión de la Presidencia es sencilla y, en su lógica, evidente: la región sólo espera la llegada de inversiones productivas para desarrollarse, tarea en

¹² En la reunión de presentación del PPP, Enrique Iglesias presidente del BID, aseguró que ese organismo otorgaría a México un crédito de entre mil y mil 500 millones de dólares, debido a que el PPP tenía “grandes posibilidades de crecer y convertirse en el vehículo detonador del sureste mexicano y la región centroamericana, ya que a pesar del rezago existente, estas zonas cuentan con una gran diversidad natural y un potencial humano incuestionable”. De esta manera, concluyó Iglesias, el PPP se convertía en uno de los proyectos centrales de ese organismo. Por su parte, Agustín García, director ejecutivo para México del BID, aseguró que la inversión financiada en el ámbito mexicano permitiría construir 2 mil 485 kilómetros de carreteras; tecnificar 694 mil hectáreas de riego; mejorar dos puertos marítimos y seis aeropuertos regionales; además de modernizar el ferrocarril del Istmo de Tehuantepec (*El Universal*, 1 de diciembre de 2000).

la cual al Estado le compete crear la infraestructura y las ventajas competitivas en todo el territorio que comprende el PPP.¹³

En el documento oficial de presentación del Plan, el gobierno mexicano se asigna a sí mismo –y arbitrariamente impone a los gobiernos centroamericanos–, la tarea de promover:

La captación de inversiones en áreas de servicios e infraestructura regionales, tales como transportes, energía, telecomunicaciones e infraestructura hidroagrícola; áreas estratégicas para la planeación del territorio, como son el desarrollo territorial y sustentabilidad ambiental; así como en nichos regionales que impulsarán la dinámica económica regional; en la agricultura, agroindustria y biotecnología; textil; partes electrónicas; autopartes; petroquímica y, en particular, turismo sustentable (Presidencia, 2001: 225).

Esta propuesta resulta de una mediana claridad y ni siquiera intenta ocultar el ofrecimiento al capital transnacional tanto de la fuerza de trabajo como de la variedad y riqueza de los recursos naturales de la región.

Finalmente, al parecer se pretende con el PPP establecer formalmente la división de dos Méxicos: uno, vinculado estrechamente a la economía norteamericana; el otro, integrado a Centroamérica como región sometida a la expansión del capital productivo transnacional.

8.3 El Área de Libre Comercio Para las Américas

El 27 de junio de 1990, el presidente, George Bush padre, presentó la llamada “Iniciativa de las Américas” que incluía propuestas respecto de tres instrumentos fundamentales de la hegemonía económica norteamericana sobre América Latina: el comercio internacional, la inversión y la deuda externa (Olave, 1994: 21).

Pero si la iniciativa menciona la inversión y la deuda externa, la propuesta de mayor alcance se refiere al comercio internacional. En efecto, el objetivo de largo plazo propuesto fue la creación de una zona de libre comercio que se extendiera “desde el puerto de Anchorage hasta la Tierra de Fuego”.

¹³ La ventaja competitiva es un concepto creado por el economista norteamericano Michael Porter para lograr que una empresa alcance una “posición competitiva favorable en un sector industrial”, haciéndola capaz de “crear para sus compradores un valor que exceda el costo de esa empresa por crearlo”. Al trasladarse este concepto a la economía, se aplicó asignando a los gobiernos locales la responsabilidad de crear ese *valor*, en este caso, en favor de los inversionistas con el fin de atraerlos hacia la región que gobiernan. Esta propuesta se ha convertido en el fundamento de la estrategia de desarrollo regional que se orienta ya no a la disminución de las desigualdades regionales, sino a enfatizar la diferenciación y la competencia entre regiones a partir de la creación de ventajas competitivas que las hagan atractivas al capital productivo.

Más tarde, entre el 9 y el 11 de diciembre de 1994, siendo ya presidente William Clinton y recién iniciado en México el gobierno de Ernesto Zedillo, se realizó en Miami la Primera Cumbre de la Américas, cuyos trabajos se orientaron a sentar las bases para la integración, “en un plazo no mayor de diez años de las economías del Hemisferio occidental en una zona de libre comercio”, que por el número de habitantes sería “la más grande del mundo.”

Esta primera cumbre tuvo pocas repercusiones en México, debido a que pocos días después de concluida estalló la crisis más profunda del país en los últimos tiempos, pero también por el temor gubernamental a perder el recién ganado ingreso privilegiado al mercado norteamericano, vía el TLCAN.

Posteriormente, los mandatarios de los 34 países americanos participantes en el ALCA, que no incluye a Cuba, se reunieron dos veces más: una en Santiago de Chile (1998) y otra en Québec (2001). Actualmente, trabajan 9 grupos de negociación, en los siguientes temas: 1) Acceso a mercados; 2) Agricultura; 3) Compras del sector público; 4) Inversiones; 5) Política de competencia; 6) Propiedad intelectual; 7) Servicios; 8) Solución de controversias; y 9) Subsidios, antidumping y derechos compensatorios.

La propuesta es concluir las negociaciones y poner en marcha el ALCA, más tardar, en el año 2005.

Desde su inicio, las negociaciones del ALCA se han llevado a cabo al margen de los pueblos involucrados, a nombre de los cuales en la sexta reunión de los ministros de Economía y Comercio de los países participantes, se declaró:

Creemos en la importancia de la liberación del comercio, tanto a nivel mundial como regional, para generar crecimiento económico y prosperidad [...] En consecuencia, reiteramos nuestro compromiso de evitar, en la medida de lo posible, la adopción de políticas o medidas que puedan afectar negativamente el comercio y la inversión regional y la imposición de barreras comerciales.

Esta declaración, hecha sin considerar el sentir de los latinoamericanos respecto de las políticas de apertura y cambio estructural de orientación al mercado, que por cierto han contribuido enormemente a su empobrecimiento, es simplemente la expresión de la exclusión social característica del proceso negociación del ALCA y que se traduce en el desconocimiento de su contenido y significado por la mayor parte de la población involucrada.

Las posibles consecuencias del ALCA, sólo se pueden prever tomando en cuenta la experiencia que es amplia. Por ejemplo, de acuerdo a los resultados hasta ahora obtenidos con la aplicación de las políticas de integración multinacional,

como es el caso del TLCAN, para los agricultores de América Latina el ALCA significaría la irrupción en gran escala de empresas agropecuarias de tipo capitalista, que empezarán por despojar a los campesinos y pueblos de sus medios de producción (tierras, bosques y selvas) para convertirlos en peones asalariados, destruyendo además la producción interna de alimentos, lo que acentuará la dependencia nacional de la importación de granos básicos; en particular, para los pueblos indígenas el ALCA puede implicar la desintegración de sus culturas ante el avance del mercado y la lógica del capital en todos los aspectos de su vida económica, social y política.

Para los trabajadores de las ciudades, el ALCA podría provocar un mayor desempleo, menores salarios y desprotección laboral en virtud del sometimiento de la fuerza de trabajo al mercado y a la situación de indefensión de los trabajadores frente al capital, situación que lleva consigo la propuesta generalizada en toda América Latina de “flexibilizar las relaciones laborales” para atraer al capital.

La otra cara de la moneda es el mundo de los negocios lucrativos para unas cuantas empresas transnacionales, esto es, la expansión y fortalecimiento en la región de los grandes monopolios y de empresas maquiladoras de exportación a costa de la destrucción de la industria local y la consecuente formación de enclaves sin beneficio alguno para la población.

Por otra parte, de acuerdo a los principios del ALCA se exige a las naciones dependientes eliminar totalmente los aranceles y la apertura total y sin limitaciones al capital y los bienes del exterior –pero impidiendo el flujo de trabajadores, o en todo caso regulándolo de manera racista–, lo cual siempre beneficia a los países de mayor desarrollo industrial, que no sólo tienen una mayor capacidad de producción y elevada productividad, sino que además, como en el caso de los EUA, son capaces de mantener una fuerte estructura proteccionista, totalmente distinta y contraria a la exigida a sus “socios comerciales”.

De la misma manera, a los gobiernos de cada nación integrante del ALCA se le impone una lista de “requisitos de desempeño” mediante los cuales los gobiernos renuncian a regular la actuación del capital privado y, por el contrario, se acepta satisfacer sus exigencias mediante ventajas competitivas que los gobiernos deben crear para facilitar la inversión sin limitación alguna, es decir: totalmente privada, extranjera y en cualquier área de la economía. Incluso, en la iniciativa original se proponía un programa de créditos dirigido a los países que adoptaran medidas para eliminar las barreras a la inversión extranjera, al amparo

del cual se destinaron créditos para financiar la deuda de Bolivia, Chile y Colombia.¹⁴

Asimismo, desde hace tiempo Estados Unidos ha tratado de apropiarse de los recursos naturales, la biodiversidad y el conocimiento medicinal tradicional de la región. En este sentido, diversos analistas coinciden en un hecho: el ALCA promoverá la entrega de los recursos naturales de América Latina, incluyendo los minerales, sin olvidar por supuesto la privatización de la explotación del agua, la biodiversidad y el saber médico tradicional.

Para el capital transnacional, el petróleo representa un negocio que requiere su privatización –seguridad jurídica le llaman– en México y Venezuela, lo que explicaría, en nuestro país las presiones para reformar la Constitución y abrir el sector energético a la inversión privada y, en Venezuela, el intento de golpe de Estado en contra del presidente Hugo Chávez.

En el marco del ALCA cualquier acción de un gobierno que pueda afectar la tasa de ganancia empresarial puede incluirse entre las medidas de efecto equivalente a una nacionalización, lo cual puede ser motivo para una demanda de las empresas contra un Estado nacional y a que esa demanda sea juzgada por un panel internacional colocado fuera de la jurisdicción de las leyes nacionales del Estado demandado y que ahora, estamos seguros, puede concluir en una invasión armada. Así, el derecho nacional, que expresa los intereses sociales, políticos y económicos de un país puede resultar burlado por los mecanismos privados de solución de controversias. Esto, además, significa cambiar la naturaleza del derecho internacional, que se basa en acuerdos entre naciones soberanas, sustituyéndolo por acuerdos preferenciales en favor de las corporaciones transnacionales.

Por supuesto, con el pretexto de eliminar los monopolios se pretende evitar cualquier intervención del Estado en la economía y, sobre todo, la creación de empresas estatales “porque distorsionan el libre funcionamiento del mercado”, aunque esas empresas tengan como propósito satisfacer necesidades sociales.

El ALCA, sin duda, es un nuevo instrumento diseñado para reforzar la hegemonía de los EUA sobre las naciones de América y hasta hoy se ha logrado alimentar, por lo menos en México, de discursos gubernamentales y privados meramente apoloéticos y de mil augurios positivos. Sin embargo, no parece ser el ALCA el mecanismo que permitirá la integración en condiciones favorables de las economías

¹⁴ Esta exigencia legalizaría lo que viene siendo una imposición del capital transnacional a nuestras naciones. En efecto, según informe de la UNCTAD: “Entre 1991 y 2000 se introdujeron en las legislaciones nacionales sobre la IED un total de 1,185 cambios en los cuales 1,121 (95 por ciento) tenían por efecto crear un clima más favorable a la IED. Solamente en el año 2000, 69 países introdujeron 150 cambios en su legislación reguladora, de los cuales 1,147 (98 por ciento) eran más favorables a los inversores extranjeros” (Citado por Sánchez, 2003: 57).

más pequeñas y pobres del continente, aunque tampoco de la brasileña o la mexicana, y en todo caso dada la asimetría existente con los EUA, todas están en peligro de ver destruida su economía, a lo que deberán agregar el riesgo inminente de perder su soberanía e identidad cultural y política en aras de una integración subordinada.

Finalmente, aunque pregona el libre comercio EUA mantiene una fuerte estructura proteccionista y grandes subsidios a la producción agropecuaria interna, cuyos productos se exportan a precios *dumping* hacia nuestras naciones, agudizando con ello la crisis y la consecuente destrucción del agro nacional.

Tampoco parece contar el ALCA con mecanismos para resolver los problemas de la pobreza y el atraso social en la región, ni para solucionar la dependencia y la inestabilidad financiera de las naciones latinoamericanas, y no se puede esperar que sólo con el principio de reciprocidad entre los países (totalmente desiguales) y el título de socio con el que se les nombra, se genere un ALCA capaz de terminar con las desigualdades existentes en las naciones del continente. En fin, como en su momento advirtiera Osvaldo Martínez, ex ministro de Economía de Cuba: el ALCA tiene la peculiaridad de “beneficiar a muy pocos y lesionar a muchos”.

Referencias bibliográficas

- ALCA, página oficial (<http://www.ftaa-alca.org>).
- Álvarez Bejar, Alejandro (2001). “El Plan Puebla–Panamá ¿para el desarrollo nacional o de un enclave trasnacional?” en *Memoria*, núm. 148, México, junio, pp. 11-16.
- Arancibia Córdova, Juan (1994). “Neoliberalismo y distribución del ingreso en América Latina” en Juan Arancibia Córdova, *América Latina en los ochenta: reestructuración y perspectivas*, México: IIE–UNAM, pp. 67-107.
- Bonnet, Alberto (2001). “La globalización y las crisis latinoamericanas” en *Bajo el volcán*, año 2, número 3, Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades de la BUAP, 20 semestre, pp. 13-31.
- Caputo Leyva, Orlando (2001). “La crisis del capitalismo global” en Orlando Caputo, Jaime Estay y José María Vidal Villa. *Capital sin fronteras, polarización, crisis y Estado–nación en el capitalismo global*, Barcelona: Icaria, pp. 39-74.
- Clarkson, Stephen (1994). “Los tratados de libre comercio: la nueva constitución de Canadá” en *Comercio Exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 44, núm. 1, México, enero, pp. 30-38.
- Concha, Miguel (2003). “Nuevos factores de riesgo” en *La Jornada*, 2 de agosto, p. 20.
- Estay Reyno, Jaime (2001). “Economía mundial y polarización” en Orlando Caputo, Jaime Estay y José María Vidal Villa, *Capital sin fronteras, polarización, crisis y Estado–nación en el capitalismo global*, Barcelona: Icaria, pp. 15-38.

- (1996) *Pasado y presente de la deuda externa de América Latina*, México: IIE-UNAM-BUAP.
- Estefanía, Joaquín (2000). *Contra el pensamiento único*, Madrid: Punto de Lectura.
- Gitli, Eduardo y Carlos Murillo (2001). “El modelo del TLCAN en materia de comercio y ambiente” en *Comercio Exterior*, vol. 51, núm. 5, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, pp. 387-395.
- González Soriano, Raúl (1994). “El TLC y la internacionalización de la economía mexicana” en Dora Kanoussi (comp.), *La crisis en el mundo de hoy*, México. Plaza y Valdés, pp. 47-55.
- Marx, Carlos (1968). *El Capital, crítica de la economía política*, México: FCE, 3 tomos.
- N'Diaye, Syni (2001). “Importancia de las reformas institucionales” en *Finanzas & Desarrollo*, publicación trimestral del FMI, diciembre, pp. 18-21.
- Olave, Patricia (1994). “Reestructuración productiva bajo el nuevo patrón exportador, casos de Chile, Brasil, México y Argentina” en Juan Arancibia Córdova, *América Latina en los ochenta: reestructuración y perspectivas*, México: IIE-UNAM, pp. 21-66.
- Osorio Paz, Saúl (1994). “El sobreendeudamiento de América Latina y sus devastadores efectos” en Juan Arancibia Córdova, *América Latina en los ochenta: reestructuración y perspectivas*, México: IIE-UNAM, pp. 203-240.
- Presidencia de la República (2001). *Plan Puebla Panamá, documento base*, México, marzo.
- Reynolds, Clark W. (1993). “Poder, valor y distribución en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte” en Riordan Roett (comp.), *La liberalización económica y política de México*, México: Siglo XXI, pp. 107-138.
- Salinas de Gortari, Carlos (1990). “Cinco premisas sobre las relaciones comerciales con el exterior” en *Revista Comercio Exterior*, vol. 40, núm. 6, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, junio, pp. 524-525.
- Sánchez Daza, Alfredo (2003). “Globalización e inversiones extranjeras directas en el mundo” en *Aportes*, año VIII, núm. 22, México: Facultad de Economía de la BUAP, enero-abril, pp. 43-61.
- Streeten, Paul (2001). “Integración, interdependencia y globalización” en *Finanzas & Desarrollo*, publicación trimestral del FMI, junio, pp. 34-37.
- Vidal Villa, José María (2001). “El futuro del Estado en el capitalismo global” en Orlando Caputo, Jaime Estay y José María, Vidal Villa, *Capital sin fronteras, polarización, crisis y Estado-nación en el capitalismo global*, Barcelona: Icaria, pp. 75-112.