

INSERCIÓN ECONÓMICA INTERNACIONAL DE AMÉRICA LATINA

*James Gerber
Oscar Muñoz
Francisco Delich
Valentina Delich
Alicia Frohmann
Patricio Leiva
Alan Fairlie
Hernán Gutiérrez
Rodrigo Araya Dujisin
Francisco Rojas Aravena*

FLACSO-Chile

Inserción Económica Internacional de América Latina

Las opiniones que se presentan en este trabajo, así como los análisis e interpretaciones que en ellos se contienen, son de responsabilidad exclusiva de sus autores y no reflejan necesariamente los puntos de vista de FLACSO ni de las instituciones a las cuales estos se encuentran vinculados.

Esta publicación es uno de los resultados de las actividades desarrolladas, en el ámbito de la investigación y la difusión por el Área de Relaciones Internacionales y Militares de FLACSO-Chile. Estas actividades se realizan con el apoyo de diversas fundaciones, organismos internacionales, agencias de cooperación y gobiernos de la región y fuera de ella. Especial mención debemos hacer del apoyo de las fundaciones John D. and Catherine T. MacArthur, The William and Flora Hewlett Foundation y Fundación Ford.

Ninguna parte de este libro/documento, incluido el diseño de portada, puede ser reproducida, transmitida o almacenada de manera alguna ni por algún medio, ya sea electrónico, mecánico, químico, óptico, de grabación o de fotocopia, sin autorización de FLACSO.

382.9 FLACSO-Chile

F572 **Inserción Económica Internacional de América Latina.**

Santiago, Chile: FLACSO-Chile, 2000

168 p. FLACSO

ISBN: 956-205-147-1

INTEGRACIÓN ECONÓMICA / ACUERDOS ECONÓMICOS /
ACUERDOS DE COMPLEMENTACIÓN / RELACIONES COMERCIALES /
AMÉRICA LATINA / CHILE / ASIA PACÍFICO / EUROPA /

© Santiago, agosto 2000, FLACSO-Chile. Inscripción N° 115.585. Prohibida su reproducción. Editado por FLACSO-Chile. Área de Relaciones Internacionales y Militares, Leopoldo Urrutia 1950, Ñuñoa.

Teléfonos: (562) 225 7357 - 225 9938 - 225 6955 Fax: (562) 225 4687

Casilla electrónica: flacso@flacso.cl FLACSO-Chile en el Web: <http://www.flacso.cl>

Diseño de portada Nueva Serie FLACSO: Osvaldo Aguiló

Diagramación: Claudia Gutiérrez Grossi, FLACSO-Chile

Producción: Marcela Zamorano, FLACSO-Chile

Impresión: Camaleón

INDICE

Presentación <i>Brian Loveman</i>	7
Introducción <i>Francisco Rojas Aravena</i> <i>Rodrigo Araya Dujisin</i>	11
I Parte	
✓ Estado, sociedad y mercado <i>Francisco Delich</i>	21
✓ Cruzando fronteras: políticas nacionales y los límites de la integración internacional <i>James Gerber</i>	31
Políticas de fomento productivo <i>Oscar Muñoz</i>	63
Resolución de controversias en los acuerdos comerciales <i>Valentina Delich</i>	71
II Parte	
✓ Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA) Evaluación y balance de la primera etapa de la negociación comercial hemisférica <i>Alicia Frohmann</i>	85
Una asociación estratégica. Unión Europea, América Latina, Chile <i>Patricio Leiva</i>	97

APEC: un nuevo impulso para el regionalismo en Asia-Pacífico
Hernán Gutiérrez 111

Comunidad Andina, regionalismo abierto e integración profunda
Alan Fairlie Reinoso 117

Evolución, análisis y perspectivas del Mercado Común del Sur
FLACSO-Chile 139

7645

II
PARTE

AREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS (ALCA) EVALUACIÓN Y BALANCE DE LA PRIMERA ETAPA DE LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL HEMISFÉRICA

ALICIA FROHMANN¹

La propuesta del ALCA

La propuesta para crear el Area de Libre Comercio de las América (ALCA) surgió en la I Cumbre de las Américas en Miami, en diciembre de 1994. Las circunstancias fueron propicias al lanzamiento de la propuesta: estaban finalizando las negociaciones de la Ronda Uruguay, a principios de ese año había entrado en vigencia el NAFTA, y distintas iniciativas de integración económica bilateral y subregional -en especial el MERCOSUR- estaban desarrollándose con éxito en América Latina. Existía también el precedente de la Iniciativa para las Américas del presidente Bush, la cual -aunque no se concretó porque Estados Unidos privilegió la negociación del NAFTA- había sido recibida con entusiasmo por los distintos gobiernos de América Latina.

El interés por el libre comercio en las Américas

Por primera vez, hacia mediados de los noventa, se presentaron una serie de factores en el hemisferio que hacían viable un proceso de integración co-

1. Asesora de la Dirección Económica del Ministerio de Relaciones Exteriores.

mercial. Habían caído muchas de las barreras al comercio que, sobre todo en América Latina, entorpecían los intercambios y todos los países se estaban comprometiendo con el cumplimiento de las disciplinas del sistema multilateral de comercio.

En 1999, más del 59% del total de las exportaciones hemisféricas estuvieron destinadas a otros países del hemisferio, aunque las tres cuartas partes de esto correspondieron al comercio al interior del NAFTA. Los países del NAFTA y, sobre todo, Estados Unidos son el principal mercado de exportación de los países de América Latina (más del 60% del intercambio comercial de la región en su conjunto y alrededor del 20% en los países del MERCOSUR y Chile) y, por ende, un mejor acceso al mercado estadounidense y una mayor estabilidad de las reglas del comercio son un objetivo altamente deseable. Para Estados Unidos, aunque el comercio con América Latina representa una proporción más baja del total (alrededor del 15%), ésta es la región hacia donde más aceleradamente crecen sus exportaciones, en el contexto de una economía internacional donde los mercados ya están relativamente copados.

Por otra parte, en la medida que los acuerdos comerciales bilaterales y subregionales se han ido multiplicando y diversificando, el ALCA será un elemento ordenador de los instrumentos y de la institucionalidad comercial ya existente en el hemisferio. Esto es especialmente válido para América Latina, donde los flujos intrarregionales casi se cuadruplicaron entre 1990 y 1998, aprovechando las nuevas condiciones en las que se desarrolla el comercio.

¿Qué tipo de integración?

En los noventa, en el contexto de los cambios en el sistema internacional y de los procesos de reestructuración y liberalización de las economías de América Latina, tanto el concepto como la realidad de la integración se han modificado drásticamente. Tenemos hoy en día una integración "hacia afuera", abierta a la inversión extranjera como fuente de capital, de tecnología y de instancias de colocación de productos exportables. En esta nueva modalidad de integración, la asignación de recursos depende básicamente de las señales del mercado y de la competitividad, más que de políticas intervencionistas, aunque el Estado y las instancias multilaterales fijen los marcos regulatorios. Los actores principales de la integración de los noventa pertenecen al sector privado; son los empresarios, por un lado, pero también los trabajadores y otros sectores, ya que en democracia

estos acuerdos deben ser legitimados políticamente y beneficiar a la sociedad en su conjunto.

Las nuevas modalidades de integración de los noventa incluyen, claro está, la reducción o eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias, pero abordan también en muchos casos temas como la integración energética, la integración física, los movimientos de capitales, los servicios, las inversiones, la compras de gobierno, la propiedad intelectual y, eventualmente, temas vinculados al medio ambiente y a los derechos laborales.

La verdadera integración se da generalmente entre países vecinos. Este es el caso del MERCOSUR y también del NAFTA, que actualmente son los dos ejemplos más poderosos de integración en las Américas.

A lo largo de los últimos años, se han discutido diversos esquemas para lograr la convergencia y ampliación de los mecanismos de integración ya existentes. Varios de estos esquemas están asociados directa o indirectamente con alguna noción de hegemonía hemisférica o subregional, y a conceptos de política de poder (*power politics*) más cercanos a la geopolítica tradicional que a la dinámica de la integración económica contemporánea.

A principios y mediados de los noventa, los escenarios posibles parecían una ampliación del NAFTA o bien un sistema de anillos concéntricos, en el cual Estados Unidos cumplía un rol dominante; o una instancia de negociación donde un bloque de países de América de Sur (un MERCOSUR ampliado) se enfrentaba a los del TLCAN, en una especie de confrontación Norte-Sur. En estos posibles escenarios, el interés nacional y las aspiraciones hegemónicas de los países más grandes tenían un papel preponderante, mientras que los asuntos económicos mismos, así como los intereses de los países pequeños y medianos pasaban a un plano muy secundario.

El ALCA establece un nuevo escenario, mucho más interesante para un país mediano como Chile: una negociación multilateral, una especie de GATT a escala más pequeña, de (por ahora) 34 países del hemisferio, que interactúan y negocian de manera más equilibrada y pareja. Según los asuntos que estén sobre el tapete, algunos de estos países tendrán más peso relativo que otros y se conformarán alianzas de acuerdo a los temas que se vayan negociando. Sin embargo, es positivo que estas alianzas se hagan en función del interés específico de cada cual, en relación a los temas que se discuten, y no sólo como un resultado de alineamientos algo abstractos, basados en nociones de política de poder.

Cronología del ALCA

Los Jefes de Estado y de Gobierno de los 34 países del hemisferio, elegidos democráticamente, suscribieron en la Cumbre de las Américas, celebrada en Miami en diciembre de 1994, el «Pacto para el Desarrollo y la Prosperidad: Democracia, Libre Comercio y Desarrollo Sostenible en las Américas», orientado a consolidar y fomentar vínculos más estrechos de cooperación entre los países firmantes.

La iniciativa económica más significativa allí aprobada fue la creación de un Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA), considerando los Jefes de Estado y de Gobierno que el libre comercio y una mayor integración económica constituyen factores claves para promover el crecimiento económico, elevar el nivel de vida, mejorar las condiciones de trabajo de los pueblos de las Américas y proteger mejor el medio ambiente.

Se decidió iniciar de inmediato el trabajo preparatorio para el establecimiento del Area de Libre Comercio de las Américas en la que se eliminarán progresivamente las barreras al comercio y la inversión.

A partir de la Cumbre de Miami se abrió el proceso preparatorio de ALCA, sobre la base de la labor en tres instancias: reuniones de nivel ministerial, reuniones de nivel vice-ministerial y 12 grupos de trabajo. Las tres instancias contaron con el apoyo técnico de un Comité Tripartito integrado por la OEA, el BID y la CEPAL.

Paralelamente al trabajo desarrollado por estas tres instancias, cabe destacar, la importancia de la participación del sector privado, a través del Foro Empresarial de las Américas y de distintas formas de organización de la sociedad civil.

La etapa preparatoria llegó a su fin en la Cuarta Reunión Ministerial efectuada en marzo de 1998 en San José, Costa Rica, donde se logró un consenso sobre aquellos elementos considerados esenciales para el lanzamiento de las negociaciones: Objetivos y Principios, Secretaría, Sede y Estructura de los Grupos de Negociación.

Con ocasión de la II Cumbre de las Américas realizada en Santiago de Chile los días 16 y 17 de abril de 1998, los Jefes de Estado y de Gobierno de los países de las Américas instruyeron a los Ministros Responsables del Comercio para que iniciaran las negociaciones correspondientes al ALCA de acuerdo a la Declaración Ministerial de San José, de marzo de 1998. Asimismo, reafirmaron su determinación de concluir las negociaciones del ALCA a más tardar en el

año 2005 y a lograr avances concretos antes del 2000. Se logró un consenso en el sentido que el acuerdo del ALCA será equilibrado, amplio y congruente con la Organización Mundial de Comercio (OMC) y constituirá un compromiso único.

Con el objeto de dar cumplimiento a lo establecido en la Cumbre de Santiago, se reunió por primera vez el Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) en junio de 1998, en Buenos Aires. En septiembre de 1998, se iniciaron en Miami, las reuniones de los Grupos de Negociación, que completaron un total de 5 rondas durante la primera fase de las negociaciones; también se reunieron allí el Grupo Consultivo y los Comités. En diciembre de 1998, se reunió nuevamente el Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) en Surinam, donde se trataron temas como: facilitación de negocios; gestión de las actividades relacionadas con las negociaciones; reglas y procedimientos de negociaciones; y los informes de los grupos de negociación. Posteriormente, dicha reunión continuó en Miami los días 27 y 28 de abril de 1999.

La Tercera Reunión del Comité de Negociaciones Comerciales se realizó en Cochabamba, Bolivia, los días 28, 29 y 30 de julio de 1999 y se abordaron temas como: la conducción del proceso y la próxima fase de las reuniones; medidas de facilitación de negocios, sociedad civil; comercio electrónico, entre otras. Posteriormente en la reunión extraordinaria del Comité de Negociaciones Comerciales que se realizó en Miami los días 14 y 15 de octubre se analizaron y aprobaron los informes finales de los Grupos de Negociaciones, Comités y Grupo Consultivo.

Con la V Reunión Ministerial de Toronto, en los primeros días de noviembre de 1999, se dio fin a la primera fase de la negociación del ALCA, quedando aprobados los esquemas anotados o índices de los distintos capítulos del futuro acuerdo y aprobándose el mandato para la próxima fase de la negociación.

En enero del 2000 se inicia la segunda fase de la negociación del ALCA bajo la presidencia de Argentina, y a lo largo de este año los grupos de negociación estarán debatiendo y consensuando propuestas de texto para poder presentar al fin de esta etapa (abril del 2001) un primer borrador del futuro Acuerdo del ALCA.

Evaluación de la primera fase de la negociación

El proceso del ALCA es posiblemente la iniciativa económica y política más interesante y ambiciosa que jamás haya surgido en la región. Es necesario, sin

embargo, tener en cuenta que se trata de un proyecto de mediano y largo plazo, cuyas negociaciones culminarán en el año 2005 y cuyos resultados se verán recién en los años siguientes. En este sentido, es un desafío, tanto para los negociadores de los gobiernos como para los empresarios y demás organizaciones de la sociedad civil, ya que exige también identificar y definir intereses y objetivos de mediano y largo plazo, lo cual no siempre es una tarea fácil en las agendas públicas y del sector privado.

El proceso de negociación del ALCA estuvo en una fase de negociación técnica durante los años 1998 y 1999 y el tema de los equilibrios políticos se ha estado viendo más bien en ese plano. La falta de autorización para negociar por la vía rápida (*fast-track*) de Estados Unidos limita claramente las posibilidades para negociar de este socio comercial hemisférico principal, pero hasta ahora no ha impedido el desarrollo de las negociaciones, aunque sí ha limitado significativamente la capacidad negociadora de Estados Unidos. Los efectos de la crisis económica en los países de la región y, sobre todo, en Argentina y Brasil también han repercutido en las negociaciones del ALCA, pero éste ha sido precisamente un foro para evitar rebrotes de proteccionismo. Los grupos de negociación, a saber, Acceso a Mercados, Agricultura, Servicios, Inversión, Subsidios, Antidumping y Derechos Compensatorios, Política de Competencia, Compras del Sector Público, Propiedad Intelectual, Solución de Controversias, han estado funcionando satisfactoriamente, avanzando en el plan de trabajo que se les encomendó.

En Toronto, los ministros del ALCA presentaron como un avance concreto del proceso antes del año 2000, un paquete de **18 medidas de facilitación de negocios**, en materia de procedimientos aduaneros y de transparencia de normas y regulaciones públicas. Sin embargo, pensamos que el principal logro del ALCA en esta etapa está en el avance de las negociaciones mismas.

En el marco de la negociación y dando cumplimiento a lo establecido por los Ministros en reunión de San José (marzo 1998), se creó el **Comité de Representantes Gubernamentales sobre participación de la Sociedad Civil**, para responder a las inquietudes de la sociedad civil del hemisferio por la transparencia del proceso y por poder aportar sus propios puntos de vista sobre las negociaciones comerciales.

El trabajo de este Comité se ha visto dificultado por las reticencias de algunos países latinoamericanos participantes en el ALCA, que ven en los temas de participación de la sociedad civil, medio ambiente y asuntos laborales una estrategia de los países industrializados por imponer nuevas barreras comerciales

proteccionistas. Resulta claro, sin embargo, que estos temas se han incorporado ya a la agenda internacional de comercio y que es necesario buscar formas creativas para abordarlos, que den garantías a todas las partes involucradas.

El Comité convocó a las organizaciones de la sociedad civil a que hicieran presentaciones escritas sobre los temas del ALCA. En la primera fase de las negociaciones, se recibieron 68 presentaciones de organizaciones de distintos países del hemisferio (organizaciones empresariales, ambientalistas, sindicatos, consumidores, de mujeres, derechos humanos y religiosas), expresando una variedad muy grande de puntos de vista acerca de una multitud de asuntos, algunos directa y otros indirectamente vinculados a las negociaciones comerciales.

El trabajo de este Comité del ALCA es muy novedoso ya que ésta es la primera vez que una instancia de esta naturaleza existe en una negociación comercial de envergadura y constituye un precedente importante para el tratamiento del tema de la participación de la sociedad civil en la próxima ronda de negociaciones multilaterales de la OMC.

Debido a las presiones de Estados Unidos, el tema del **comercio electrónico** ha sido tratado especialmente en un comité público-privado del ALCA creado para este propósito, aunque muchos países consideran que, dado el carácter multilateral y global de este asunto, y por el avance en OMC y en otros foros, es necesario que las negociaciones sobre la materia se lleven a cabo a nivel multilateral.

Sería positivo continuar intercambiando experiencias acerca del comercio electrónico en el hemisferio, pero sacando el comercio electrónico como materia de negociación del ALCA, dado el excesivo peso en este grupo de los intereses de las grandes empresas estadounidenses que dominan el campo electrónico.

Las necesidades específicas de las **pequeñas economías** han sido consideradas en forma trasversal en todos los grupos de negociación y el Comité respectivo ha velado y supervisado el tratamiento de este asunto. Más que definir ex ante qué es una pequeña economía, cada país que así lo quiera, puede autodefinirse como pequeña economía en el área de negociación donde lo considere pertinente. Esta autodefinición permite un tratamiento más flexible de este tema polémico. El concepto central de la negociación sigue siendo el de la **reciprocidad**, pero las pequeñas economías podrán gozar de plazos de desgravación y de adopción de las distintas disciplinas más prolongados.

Por otra parte, se ha iniciado el proceso de ofertas de programas de asistencia técnica a los países del Caribe y Centroamérica para facilitar identificación de los intereses específicos y la adopción de las disciplinas comerciales en los países que se consideran pequeñas economías. Los principales oferentes serán, lógicamente, Canadá y Estados Unidos, pero también Brasil, México y Chile han hecho ofertas.

Reunión Ministerial de Toronto

Antes del año 2000, el ALCA habrá hecho avances concretos. La primera etapa del proceso de negociación del ALCA, que finalizó con la Reunión Ministerial de Toronto en los primeros días de noviembre, concluyó satisfactoriamente con la **preparación por los grupos de negociación de esquemas anotados o índices** de cada uno de los capítulos del futuro Acuerdo. Este es el **principal logro de la etapa inicial de la negociación**. Además, se presentaron en Toronto un paquete de 18 medidas de facilitación de negocios en materias aduaneras y de transparencia.

Asimismo, en Toronto, los ministros dieron un claro **mandato para avanzar hacia un texto consolidado que contenga un primer borrador del Acuerdo final de ALCA**, para el fin de la próxima etapa negociadora, que concluirá en abril del 2001 con la Reunión Ministerial de Buenos Aires. Por otra parte, se fijaron las directrices para el próximo período de la presidencia de Argentina, estableciendo la voluntad de los países de mantener y fomentar el impulso del proceso, dando más dinamismo a los grupos de negociación que incluyen temas de acceso a los mercados, los cuales tienen claramente objetivos más ambiciosos en el ALCA que en la OMC.

Asimismo, se reflejó en la Declaración la voluntad de los países de que los procesos de ALCA y OMC se apoyen mutuamente, y también transmitir un mensaje inequívoco de todo el hemisferio en el sentido de **eliminar los subsidios a las exportaciones agrícolas**.

Necesidades de coordinación interagencial

La negociación del ALCA es, en cierto sentido, un ejemplo de la necesaria transversalidad de las políticas públicas modernas. Dada la gran variedad de temas que incluye, participan en ella representantes de una gran cantidad de instituciones de los gobiernos. En el caso de Chile, por ejemplo, estos son:

Dirección Económica del Ministerio de Relaciones Exteriores (que coordina la negociación), Agencia de Cooperación Internacional, Ministerio de Hacienda, Ministerio de Economía, Fiscalía Nacional Económica, Ministerio de Agricultura, Ministerio de Educación, Ministerio de Salud, Ministerio Secretaria General de la Presidencia, Dirección de Aprovisionamiento del Estado, Banco Central, Subsecretaría de Telecomunicaciones, por ahora. Esta negociación exige, por lo tanto, importantes niveles de coordinación interagencial para ser eficaz y consistente.

La importancia política y económica a mediano y largo plazo de la negociación del ALCA ya se describió en el segundo capítulo evaluativo de este documento. A esto se agrega que la negociación del ALCA también es una verdadera oportunidad para avanzar, en conjunto con los principales socios comerciales del hemisferio, en una modernización institucional en lo que se refiere a las disciplinas que norman el flujo de bienes, servicios y capitales. Por otra parte, la envergadura y los plazos de negociación del ALCA permiten concebir a esta negociación como una notable instancia de capacitación para toda una generación de jóvenes negociadores internacionales en una variedad de sectores.

Por estas razones, consideramos que el ALCA es un buen punto de partida para pensar en una modernización de la gestión y del aparato negociador del comercio exterior de los países latinoamericanos, teniendo en cuenta especialmente temas como la coordinación interagencial, la modernización institucional y la formación de nuevos cuadros especializados en las materias específicas que se negocian.

Metas del ALCA para la segunda etapa de las negociaciones

Las principales metas generales para la próxima etapa de la negociación del ALCA (2000-2001) son las siguientes:

- Mantener el impulso del proceso de negociación.
- Avanzar en la redacción de un texto consolidado para poder llegar a la reunión ministerial de Buenos Aires, en abril del 2001, con un primer borrador del Acuerdo.
- Cuidar el equilibrio entre los distintos grupos y fortalecer la conducción política del proceso por parte del Comité de Negociaciones Comerciales (CNC).
- Empezar a abordar los temas transversales e institucionales del Acuerdo del ALCA.

Las metas específicas para el próximo periodo están siendo elaboradas en el marco de cada uno de los grupos de negociación.

Es así como, a pesar del escepticismo de muchos analistas, los integrantes del proceso del ALCA han encaminado su trabajo para tener listo un primer borrador del Acuerdo en abril del 2001. Aunque éste tenga aún muchos corchetes y sea necesario aguardar los avances de las negociaciones multilaterales para saber exactamente qué mejoras sobre la OMC se pueden lograr en las disciplinas comerciales del ALCA, una parte sustantiva del trabajo para la conformación de una zona de libre comercio hemisférica estará hecho.

El comercio en la agenda hemisférica del siglo 21

El fin de la guerra fría y las transformaciones en el sistema internacional de fines de los ochenta y principios de los noventa posibilitaron la colocación de los temas comerciales como eje de las relaciones hemisféricas, reemplazando los temas ideológicos, políticos y geoestratégicos que habían predominado en el período de la confrontación Este-Oeste. América Latina hizo su propio aporte al fin de la guerra fría a través de los procesos de transición a la democracia y de concertación política regional.

Estos nuevos giros, reforzados por las reformas económicas de mercado que se estaban llevando a cabo en toda la región, imprimieron en lo que va de la década del noventa un carácter nuevo, más fluido y positivo a las relaciones hemisféricas. Por primera vez en décadas, al ubicarse el comercio en el centro de la agenda compartida, estas relaciones podían tener realmente un componente importante de interés común, negociación y reciprocidad, y no regirse predominantemente por el interés y la iniciativa unilateral de las naciones más poderosas. Para los países de América Latina resultaba mucho más positivo encauzar la relación con Estados Unidos por la vía del intercambio comercial, que seguir navegando por las difíciles aguas del alineamiento político-ideológico, con sus implicancias en el campo de la seguridad, que había exigido el período de la guerra fría.

Este es el contexto que lleva a la I Cumbre de las Américas en Miami en 1994 (la primera vez que se reunían los jefes de Estado del hemisferio en más de 30 años) y que conduce a la creación del ALCA, como una instancia en la cual participan y pueden beneficiarse todos los países de las Américas a través de un verdadero proceso de negociación hemisférica.

Debemos estar atentos para que las dificultades que tenemos y podamos tener para avanzar en el desarrollo del ALCA, no lleven a algunos a intentar disminuir el nuevo cariz más económico de la agenda hemisférica. Los temas más tradicionales de esta agenda, como el narcotráfico, el terrorismo y la seguridad -cualquiera sea su importancia-, no deberían ser el eje de una relación hemisférica.

Para América Latina es crucial mantener al comercio como piedra angular de las relaciones hemisféricas y vemos al proceso del ALCA como el instrumento más idóneo para hacerlo. Las negociaciones del ALCA se extenderán a lo largo de los próximos años e incluirán todos los temas. Solamente si negociamos todos los asuntos relativos al comercio y a la inversión y todos los sectores como parte de un solo ejercicio de acuerdos, podremos asegurarnos que todos los intereses y preocupaciones de los participantes serán adecuadamente representados. Será un proceso en el cual los países de las Américas tendrán convergencias y, a veces, también serias divergencias. Todos los países tendrán que ceder algo, pero lo importante es que al final todos obtengan ganancias, y que el resultado de la negociación sea justo y equilibrado.