

GLOBALIZACIÓN, AMÉRICA LATINA y LA DIPLOMACIA DE CUMBRES

Francisco Rojas Aravena
Editor

FLACSO-Chile

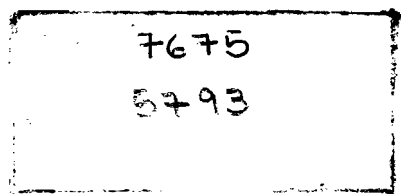
GLOBALIZACIÓN, AMÉRICA LATINA y LA DIPLOMACIA DE CUMBRES

La publicación de este libro corresponde a un esfuerzo de cooperación académica entre el Latin American and Caribbean Center de Florida International University y FLACSO-Chile.

La Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO-Chile, conjuntamente con el Latin American and Caribbean Center de la Universidad Internacional de la Florida, LACC-FIU, nos propusimos desarrollar una serie de actividades tendientes a sistematizar conocimientos y recomendaciones de política en torno a la II Cumbre de las Américas, en el contexto de la globalización y de la proyección de políticas de cooperación hemisférica. Este libro expresa los resultados de una de dichas actividades.

Las opiniones que en los artículos se presentan, así como los análisis e interpretaciones que ellos contienen, son de responsabilidad exclusiva de sus autores y no reflejan necesariamente los puntos de vista de las Instituciones con las cuales estos se encuentran relacionados.

Ninguna parte de este libro, 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 la autorización de FLACSO-Chile.



338
G51a

327 Rojas Aravena, Francisco, ed.

R741 Globalización, América Latina y la Diplomacia de Cumbres. Santiago, Chile:
FLACSO-Chile, 1998
572 p.
ISBN: 956-205-123-4

1. GLOBALIZACIÓN 2. INTEGRACIÓN REGIONAL 3. CUMBRE DE LAS
AMÉRICAS 4. EQUIDAD SOCIAL 5. COOPERACIÓN ECONÓMICA
6. MERCOSUR 7. ALCA 8. AMÉRICA LATINA 9. CARIBE

• 1998, FLACSO-Chile. Inscripción N° 106.233. Prohibida su reproducción.

Editado por FLACSO-Chile, Área de Relaciones Internacionales y Militares.

Leopoldo Urrutia 1950, Ñuñoa. Teléfonos: (562) 225 7357-2259938 - 2256955 Fax:
(562) 225 4687

<http://www.flacso.cl>

Producción Editorial: Ana María Muñoz y Marcela Zamorano, FLACSO-Chile

Diagramación interior: Claudia Gutiérrez G., FLACSO-Chile

Traductores: Jennifer Metcalfe, Oneide Queiroz y Cristián Silva

Diseño de portada: Aguiló Hnos.

Impresión: LOM Ediciones

ÍNDICE

PRESENTACIÓN

<i>Francisco Rojas Aravena y Mark B. Rosenberg</i>	9
--	---

INTRODUCCIÓN

Globalización y orden internacional, <i>Francisco Rojas</i>	13
Intervención Ministro de Relaciones Exteriores de Chile, <i>José Miguel Insulza</i>	29
Intervención Ministro de Relaciones Exteriores de Perú, <i>Eduardo Ferrero Costa</i>	39

PRIMERA PARTE

GLOBALIZACIÓN Y AMÉRICA LATINA: IMPACTOS EN LA CONCERTACIÓN REGIONAL

El fenómeno de la globalización, <i>Gabriel Valdés S.</i>	49
La dinámica del cambio, <i>Luciano Tomassini</i>	55

El Proceso de Globalización

Globalización y su impacto en las economías y el comercio, <i>José Antonio Ocampo</i>	65
Las instituciones latinoamericanas y el cambio global, <i>Hugo Palma</i>	81
Globalización, integración regional y equidad social en América Latina, <i>Rolando Franco y Armando Di Filippo</i>	87
Globalización y orden político, <i>Carlos Pérez-Llana</i>	103
Democracia, equidad y globalización: del consenso de Washington al consenso del sur, ... ¿y más allá?, <i>William Smith</i>	111

Globalización Económica

MERCOSUR y las alternativas al orden mundial, <i>Helio Jaguaribe</i>	127
Políticas públicas y la globalización económica, <i>Ricardo Ffrench-Davis</i>	151
Integración regional y globalización: del NAFTA al ALCA, <i>Mark B. Rosenberg</i>	165

Regionalismo, multilateralismo y coordinación en la integración económica, <i>Rafael Uriola y Andrés Rebolledo</i>	179
--	-----

SEGUNDA PARTE

HACIA UNA COMUNIDAD HEMISFÉRICA: LA SEGUNDA CUMBRE DE LAS AMÉRICAS

Intervención Secretario General de la Cumbre, <i>Juan Martabit</i>	187
Intervención Secretario General de la Organización de Estados Americanos, <i>Cesar Gaviria</i>	193

Institucionalidad Hemisférica

Diplomacia de Cumbres: El multilateralismo emergente del siglo XXI, <i>Paz Milet y Francisco Rojas Aravena</i>	201
El Aporte de la Cumbre de las Américas para el Desarrollo Sostenible a la construcción de una comunidad hemisférica, <i>Antonio Aranibar</i>	233
Concertación regional en América Latina. Opciones tradicionales y nuevas alternativas, <i>Gladys Lechini</i>	243
La Cumbre y la institucionalidad hemisférica, <i>Joseph S. Tulchin</i>	255
Construyendo la institucionalidad hemisférica, <i>Alberto Van Klaveren</i>	259
El Proceso de la Cumbre de las Américas en perspectiva: cambio global, normas regionales y capacidad estatal. <i>Jeffrey Stark</i>	265

Democracia, Pobreza y Discriminación

Transición a la democracia: el caso de El Salvador, <i>Héctor Dada</i>	289
Integración económica: preservación y fortalecimiento de la democracia y derechos humanos, <i>Carlos López Dawson</i>	295
Visiones de exclusión social en Centroamérica, <i>Carlos Sojo</i>	303

Comercio e integración

América Latina frente a la globalización: algunos retos para el regionalismo económico, <i>Alcides Costa Vaz</i>	317
--	-----

Las potencias medias latinoamericanas recién industrializadas frente al ALCA: Brasil y México, <i>Ricardo Ubiraci Sennes</i>	327
La II Cumbre de las Américas. Una visión paraguaya sobre la compatibilización ALCA-MERCOSUR, <i>Hugo Saguier Caballero</i>	357

a) Perspectivas Chilenas

Chile, integración y libre comercio, <i>Héctor Casanueva</i>	365
Política de comercio internacional de Chile: las relaciones en el hemisferio, <i>Juan Gabriel Valdés</i>	371

Expo-Cumbre

Expo Cumbre: Un sueño americano, <i>Arturo Navarro Ceardi</i>	385
--	-----

Educación

Oportunidades y obstáculos para el cumplimiento de las recomendaciones de la Cumbre, <i>Daniel Filmus</i>	405
La segunda Cumbre de las Américas y la educación, <i>Jeffrey Puryear</i>	415
La apuesta educativa en América Latina, <i>Ernesto Ottone</i>	419
La Educación en la Cumbre de las Américas, <i>Marcela Gajardo y Ana María de Andraca</i>	425

Cuba, la Cumbre y el ALCA

El desafío social de la globalización y la integración regional en América Latina y el Caribe, <i>Carlos Alzugaray</i>	443
ALCA-Cuba. Participación o marginación, <i>Francisco León</i>	461

DOCUMENTOS DE LAS CUMBRE DE LAS AMÉRICAS

Declaración de Principios Primera Cumbre de las Américas: Pacto para el desarrollo y la prosperidad	483
Plan de Acción Primera Cumbre de las Américas	491
Discurso Inaugural de S.E. el Presidente de la República de Chile, don Eduardo Frei	523
Declaración de Principios Segunda Cumbre de las Américas: Declaración de Santiago	531
Plan de Acción Segunda Cumbre de las Américas	537

POLÍTICA DE COMERCIO INTERNACIONAL DE CHILE: LAS RELACIONES EN EL HEMISFERIO

JUAN GABRIEL VALDÉS¹

En la década de los noventa, el gobierno de Chile ha utilizado tres tipos de instrumentos de política de comercio internacional para aumentar la competitividad internacional de su economía, mejorar el acceso y dar estabilidad a las reglas que las exportaciones chilenas enfrentan en los mercados internacionales. Estos instrumentos han sido: la continuación de la apertura unilateral (rebaja arancelaria del 15 al 11% en 1991 y propuesta de rebaja arancelaria al 8% en 1998); una activa participación en las negociaciones multilaterales internacionales; y la negociación de acuerdos comerciales preferenciales en las Américas. Estos distintos instrumentos de política comercial no son mutuamente excluyentes, sino más bien complementarios para lograr el objetivo de seguir mejorando la inserción económica internacional de Chile.

En este contexto, la política de negociación de acuerdos comerciales con países o bloques subregionales de las Américas, así como también la negociación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) han tenido una importancia especial. El continente americano es el área económica más cercana a Chile, con la cual es posible un proceso de integración real y que concentra casi el 40% del comercio exterior del país. A continuación me referiré en particular al acuerdo de Chile con MERCOSUR y a la recientemente iniciada negociación del ALCA.

¹ Director General de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile.

CHILE-MERCOSUR, UNA RELACIÓN CRUCIAL

Para Chile, la relación con los países del MERCOSUR es una pieza crucial de su inserción internacional y reviste la mayor importancia en una variedad de planos.

En primer lugar, más allá de históricos encuentros y también de desencuentros, Chile está ligado a sus vecinos del Cono Sur por un estrecho vínculo político y estratégico. En el marco de la transición a la democracia en la subregión, la comunidad de perspectivas e intereses respecto del resto de las Américas y del mundo, los ha hecho partícipes y aliados en instancias comunes de diálogo y concertación política como el Grupo de Río, y ha desencadenado un inédito proceso de acercamiento entre los países de la subregión.

Concepciones de amenaza decimonónicas y desconfianzas recíprocas, que los hacían buscar socios y aliados en otras regiones, están dejando lugar a intensos flujos, de uno a otro lado de la Cordillera, desde el Atlántico al Pacífico y viceversa, sea en el campo energético, de las comunicaciones y de la cultura, el transporte y el turismo, las inversiones y el mejoramiento de la infraestructura, los intercambios políticos y comerciales. Estos son los cimientos de un verdadero proceso de integración y su potencialidad, por cierto, excede los arreglos institucionales desarrollados hasta ahora.

MERCOSUR también interesa a Chile como el ejemplo más dinámico de integración existente en América Latina, como un modelo de cómo, con voluntad política y sobre la base de valores compartidos, se puede reencauzar el curso de la historia de nuestros países hacia una gran interdependencia que potencia el desarrollo respectivo.

Recientemente, Chile ha iniciado un interesante proceso de coordinación política con el MERCOSUR frente a las instancias de integración económica hemisférica (ALCA) y quiere hacerlo también en las negociaciones con la Unión Europea y en la OMC. Esta coordinación puede incidir muy positivamente en la proyección internacional del conjunto de países de la subregión.

Balance actual del acuerdo Chile-MERCOSUR

Hace poco más de un año entró en vigencia el Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y los países del MERCOSUR. El hecho que Chile haya podido negociar un ALC con el MERCOSUR, luego de descartar la alternativa de ingresar como miembro pleno a esta

unión aduanera, ya representó, en cierta medida, un logro. Chile no deseaba asumir los costos del arancel externo común ni los riesgos de la coordinación macroeconómica, pero sí estaba interesado en liberalizar su comercio con el MERCOSUR, en el marco de su estrategia de regionalismo abierto.

Para Chile, los objetivos centrales del Acuerdo fueron aumentar los flujos de comercio y estabilizar las reglas del juego en los mercados de los países del MERCOSUR. Estos son importantes no sólo por los volúmenes de intercambio (US\$ 3.500 millones entre octubre de 1996 y junio de 1997), sino también por la composición del comercio, ya que a estos mercados se dirige una parte importante de las exportaciones chilenas con más valor agregado.

Aunque un año es un plazo demasiado breve para evaluar un acuerdo, las cifras disponibles muestran que estos objetivos están siendo cumplidos. Las exportaciones chilenas al MERCOSUR aumentaron un 3% en los primeros 9 meses de vigencia del Acuerdo, mientras que las exportaciones al mundo disminuyeron un 1%, durante el mismo período. Las importaciones desde el MERCOSUR, por su parte, aumentaron alrededor del 8%, al igual que el conjunto de las importaciones del mundo.

En varios de los sectores productivos donde hubo una disminución importante de tarifas (al menos 30%) durante el primer año del Acuerdo, se nota el impacto de la rebaja arancelaria. En cuatro sectores textil, plásticos, artículos electrodomésticos y maquinaria no eléctrica, se ve una considerable expansión en comparación con el trienio anterior. En otros tres sectores -muebles, químico y metalmecánico- la tasa de crecimiento de las exportaciones al MERCOSUR fue también mayor que al resto del mundo.

Los sectores aún no afectados por rebajas arancelarias -agroindustrial y hortofrutícola, vitivinícola, imprenta y editoriales y material de transporte- no presentaron mayores diferencias en las exportaciones al MERCOSUR y al resto del mundo.

En definitiva, en este primer año, las expectativas de consolidación externa hacia el MERCOSUR del sector manufacturero empezaron a cumplirse, y no ha habido mayores cambios para el sector agrícola.

En términos de estabilidad de los mercados, el Acuerdo también benefició a Chile, ya que pudo acogerse a las mismas excepciones que los países miembros del MERCOSUR, cuando Brasil anunció su programa de restricciones al financiamiento de las importaciones para frenar su déficit comercial. Este aspecto del acuerdo es importante porque, a pesar de los cambios, las tendencias proteccionistas resurgen, sobre todo, en el marco

de situaciones de crisis económica. En este sentido, el alcance del alza del arancel externo común de MERCOSUR es un tema preocupante. Chile sigue con mucha atención las alternativas de las economías de Brasil y Argentina. El grado de interconexión de las economías de la subregión es tal, que lo que transcurre en uno de los países socios indefectiblemente afecta a los otros.

En el campo de las inversiones, donde los países vecinos son cada vez más importantes para Chile, la tendencia al aumento -sobre todo, de las inversiones chilenas en Argentina y Brasil- de estos últimos años, continuó por el clima general de negocios favorable, a pesar de que las inversiones están, por ahora, excluidas del Acuerdo. Entre 1990 y 1997, las inversiones chilenas en Argentina alcanzaron los US\$ 5.940 millones y en Brasil, US\$ 1.471 millones. Actualmente, están subiendo las cifras de inversiones chilenas en Brasil por los procesos de privatización en ese país.

Las asignaturas pendientes

Los resultados de este primer año del ALC Chile-MERCOSUR son satisfactorios. Sin embargo, este acuerdo tiene aún limitaciones, las cuales se quieren ir superando para convertirlo en el acuerdo más completo y de mayores proyecciones que ha suscrito Chile.

Las áreas en las que falta perfeccionar el Acuerdo son fundamentalmente aquellas en las cuales los mismos países del MERCOSUR aún no se han consolidado internamente.

Interesa especialmente a Chile negociar el tema del comercio de servicios que, por ahora, está enunciado en el Acuerdo, y cuyo tratamiento fue anunciado en la Cumbre de MERCOSUR de diciembre de 1997. La aspiración de Chile en este campo es avanzar lo más posible hacia el trato nacional, ya que en este momento hay un trato más favorable a los bienes que a los servicios.

También interesa a Chile negociar el tema de las inversiones, mejorando el acceso y eliminando restricciones. Los acuerdos de promoción y protección de inversiones actualmente existentes con cada uno de los países del MERCOSUR (sólo falta la promulgación en Brasil), congelan y consolidan la situación actual, pero no permiten avanzar. También en este campo, Chile aspira avanzar todo lo posible hacia el trato nacional.

Quedan otras áreas en las que aún hay mucho por hacer: la eliminación de las restricciones paraarancelarias, el perfeccionamiento de la aplicación del mecanismo de solución de controversias, la negociación

en el sector automotor, el mejoramiento de la infraestructura que posibilita los intercambios, el avance en planes de desarrollo conjunto científico tecnológico, entre otros. Por otra parte, aún falta crear mecanismos de institucionalización del Acuerdo y es necesario que aumente el diálogo entre los respectivos sectores privados para ir así limando asperezas.

Finalmente, el avance de MERCOSUR y sus asociados en este conjunto de temas será crucial para poder desempeñar en conjunto un rol propositivo importante en el ALCA. La iniciativa para avanzar en la integración hemisférica está ahora en nuestra región.

EL ALCA Y LA INTEGRACIÓN COMERCIAL HEMISFÉRICA

El inicio formal de las negociaciones del Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA) por los 34 mandatarios reunidos en la II Cumbre Hemisférica, en Santiago de Chile, los días 18 y 19 de abril de 1998, fue un acontecimiento trascendental para nuestro continente. Por un lado, significó una avance hacia la conformación de un área de libre comercio de 770 millones de personas -que sería la mayor del mundo-; y, más importante aún, expresó la voluntad de hacer confluir y potenciar la variedad de iniciativas de integración regional, subregional y bilateral que se están desarrollando en las Américas.

El dinamismo de la integración en los noventa

Los cambios en el tamaño y en la orientación de los flujos de comercio en sólo unos pocos años, nos muestran la magnitud de este verdadero proceso de redescubrimiento recíproco que podemos observar entre los países de la región. Mientras que las exportaciones de América Latina al mundo se duplicaron entre 1990 y 1997, las exportaciones intralatinoamericanas se triplicaron en este mismo período, pasando del 13 a casi el 20 por ciento del total.

Las variaciones al interior de los esquemas de integración más exitosos son aun más notables. El MERCOSUR, por ejemplo, mientras duplicaba sus exportaciones al mundo, quintuplicó sus exportaciones intrazonales en lo que va de los noventa, pasando éstas de un 9 por ciento del total en 1990, a casi el 25 por ciento en 1997. Si se le agrega Chile y Bolivia, los dos países asociados al MERCOSUR, la participación actual de las exportaciones intrazonales llega a casi el 30 por ciento.

Los intensos flujos de bienes y servicios en el Cono Sur de América Latina también han sido acompañados por significativos flujos de capitales, volviéndose crecientemente interdependientes las economías de esta subregión. Este es un cambio muy significativo, ya que en el pasado la región había atraído casi exclusivamente capitales de otras partes del mundo y, a su vez había exportado capital a través de medios frecuentemente ilícitos (fuga de capitales) a destinos lejanos. En el caso de Chile, las inversiones en el exterior ascendieron a US\$ 13.636 millones entre 1990 y mediados de 1997 y, de estos flujos, casi un 90 por ciento se dirigió a otros países de América Latina. En la actualidad, un porcentaje que va en permanente aumento de la inversión extranjera directa en la región (alrededor de un 15 por ciento en algunos casos) proviene de otros países de América Latina. Estos flujos son especialmente intensivos entre los países donde están vigentes acuerdos de integración económica.

También a nivel del hemisferio en su conjunto, han tenido efectos significativos tanto la nueva dinámica integracionista, como la reducción general de las barreras al comercio. Mientras que las exportaciones del hemisferio al mundo han aumentado en alrededor del 50 por ciento, siguiendo las tendencias internacionales de incremento del comercio, más de la mitad de éstas se destinan actualmente a otros países de las Américas, porcentaje que se ha ido incrementando rápidamente en la década de los noventa.

La intensificación de los intercambios ha beneficiado tanto a los países del sur como del norte del hemisferio. Las exportaciones de bienes de Estados Unidos al hemisferio fueron de US\$ 242 mil millones en 1996, alcanzando un 40 por ciento del total, luego de haberse incrementado en más del 75 por ciento en la década de los noventa. Aunque es cierto que las tres cuartas partes de este comercio fueron con México y Canadá, los otros dos socios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el crecimiento de las exportaciones estadounidenses a los mercados de América Latina y el Caribe, fue aún mayor, alcanzando un 100 por ciento entre 1990 y 1996. Si estas tendencias continúan, América Latina podría superar la suma de los mercados de Japón y Europa Occidental, como destino de las exportaciones de Estados Unidos, para el año 2010. De hecho, en la actualidad, las exportaciones estadounidenses a Brasil exceden las destinadas a la República Popular China e, incluso, las exportaciones de Estados Unidos a un pequeño país como Chile son mayores que aquellas que van a mercados de países tan populosos como Indonesia, Rusia o la India.

Este aumento y la intensificación de los intercambios económicos en América Latina se han desarrollado junto con una participación plena en el sistema de comercio internacional, mediante la aplicación del principio y la práctica del regionalismo abierto y buscando el apego a las normativas multilaterales de comercio e inversión, tal como han sido definidas en la Organización Mundial de Comercio (OMC).

¿Qué implicancias tiene este nuevo dinamismo y el incremento de los flujos de comercio para la prosperidad y el bienestar de nuestros pueblos? Si bien es cierto que mayores niveles de comercio no aseguran automáticamente el desarrollo económico y social; nuestra experiencia ha demostrado que, en el contexto actual de la globalización, sin la dinamización del sector externo, son imposibles los avances en términos de productividad económica y de competitividad internacional que son imprescindibles para lograr un mayor desarrollo y una mejor calidad de vida.

¿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, las 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 TLCAN, que actualmente son los dos ejemplos más poderosos de integración en las Américas. Esta es también la razón -junto con consideraciones de tipo político, estratégico y cultural- por la cual Chile ha privilegiado la profundización de su relación con el MERCOSUR; tenemos la firme convicción que el desarrollo futuro de nuestros países será muy interdependiente.

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 TLCAN 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, esperamos 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.

Los desafíos del ALCA

Desde nuestro punto de vista, el ALCA debe enfrentar en esta negociación los tres problemas centrales del comercio hemisférico actual: el escalonamiento arancelario, que discrimina contra el acceso de

productos con mayor valor agregado; la estructura de subsidios a la producción agrícola, que hace impracticable la libre competencia; y el abuso de mecanismos para arancelarios, destinada a proteger indefinidamente producción local ineficiente.

Vemos con preocupación que, a medida que han ido cayendo las barreras arancelarias al comercio, han surgido nuevas formas de proteccionismo, tal vez más insidiosas, ya que se ocultan en procedimientos aduaneros, estándares y normas técnicas, y en la implementación de mecanismos antidumping. Pensamos que estas modalidades de neoproteccionismo deben recibir una atención especial en el ALCA y es por ello que hemos propuesto que las negociaciones deberán examinar a fondo el uso de las legislaciones sobre medidas antidumping y compensatorias, con el propósito de mejorar la actual operación y aplicación de estas leyes. Aspiramos a que tal examen incluya la posibilidad de la eliminación de las medidas antidumping en el marco futuro de un área de libre comercio plenamente consolidada, tal como está estipulado en el acuerdo recientemente firmado entre Chile y Canadá.

Para Chile, aun cuando es importante la rebaja de las barreras arancelarias que enfrenta en sus mercados de exportación; la estabilidad, transparencia y no discriminación en las reglas que rigen el comercio con nuestros principales socios comerciales es aún más relevante. Percibimos que muchos países del hemisferio tienen preocupaciones parecidas. Es por ello que hemos puesto un énfasis especial en el desarrollo y cumplimiento de disciplinas y de una institucionalidad económica hemisférica, dotada de mecanismos neutrales y eficaces para la solución de controversias.

El itinerario del ALCA

En la reunión Ministerial de San José de marzo de 1998 se logró finalmente la aprobación del paquete de propuestas para la negociación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Hubo un especial cuidado en preservar los equilibrios dentro de las Américas y entre los distintos grupos regionales que forman parte de ésta. En los acuerdos logrados, Chile tuvo un destacado papel como articulador de propuestas, las que permitieron construir un conjunto de acuerdos necesarios para iniciar las negociaciones.

En la etapa preparatoria, desarrollada en 12 grupos de trabajo, se reunió una sólida información preliminar de los temas comerciales, facilitando con esto la comprensión y asegurando un mayor conocimiento de los regímenes de comercio e inversión en los países de la región.

También en esta fase se construyeron bases de datos y se realizaron comparaciones sistemáticas de las legislaciones nacionales y de los acuerdos de los que forman parte los países miembros. En esta labor, se formaron funcionarios públicos que conocen las materias relevantes y pueden enfrentar las negociaciones del ALCA y posiblemente cualquier otra que tenga lugar en el futuro. Concluida esta etapa, era necesario iniciar inmediatamente las negociaciones del ALCA que deberán concluir en el 2005, a más tardar.

En San José se tomaron decisiones relativas a la sede de las negociaciones y la Secretaría Administrativa del ALCA hasta el año 2005. Se designaron además las Presidencias y Vicepresidencias, a cargo de la conducción de proceso del ALCA hasta ese año, y las Presidencias y Vicepresidencias de los Grupos de Negociación durante el primer período del proceso. Junto a esto, se definió una estructura flexible de negociaciones que incorpora una agenda temática muy amplia.

Además quedaron definidos los principios y objetivos generales que deberán orientar las negociaciones y los de todas las áreas temáticas involucradas. Es decir, se acordó el conjunto de elementos que son prerequisite para iniciar y conducir el proceso de negociaciones del ALCA. Todos los temas se negociarán simultáneamente, las decisiones se tomarán por consenso, el resultado de las negociaciones constituirá un paquete único con derechos y obligaciones para todos los países, y nada estará acordado definitivamente hasta que todo quede acordado.

Se pretenden alcanzar resultados concretos en el proceso de negociaciones, hacia el año 2000, favoreciendo especialmente la identificación y adopción de medidas de facilitación de negocios, por ejemplo, en el área de procedimientos aduaneros, y de reducción de barreras burocráticas al comercio; las que no necesitan de modificaciones legales.

Al igual que en otros foros internacionales, en el ALCA no se reconoció un vínculo directo entre comercio y aspectos laborales y medioambientales. Sin embargo, se tuvo en cuenta la importancia de que el proceso de integración comercial favorezca un desarrollo sustentable, respetando los derechos de los trabajadores. Con miras a recoger las inquietudes de distintos sectores de la sociedad civil -empresarios, trabajadores, consumidores, ambientalistas y académicos, entre otros- se estableció un comité de representantes de los gobiernos que recibirá los aportes de estos grupos.

El comercio en la agenda hemisférica

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 7 años e incluirán todos los temas. Solamente si negociamos todos los temas y todos los sectores como parte de un solo ejercicio de acuerdos, podremos asegurarnos que todos nuestros intereses y preocupaciones serán adecuadamente representados.

Será un proceso en el cual los países de las Américas tendrán convergencias y, a veces, también serias divergencias. Todos nuestros 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.