

Estudios sobre el ALCA

Santiago, Mayo de 2003

El ALCA, ¿réquiem a las políticas de desarrollo en América Latina y el Caribe? Una mirada desde las economías pequeñas

CIECA

Actualmente en el ALCA, se están negociando nueve grandes temas: acceso a mercados, inversión, servicios, compras del sector público, agricultura, derechos de propiedad intelectual, subsidios antidumping y derechos compensatorios, política de competencia, y solución de controversias. El documento que se presenta a continuación da una mirada a las negociaciones de acceso a mercado.

El grupo de negociaciones sobre acceso a mercados maneja seis temas dentro del proceso, a saber: aranceles y medidas no arancelarias, normas de origen, procedimientos aduaneros, medidas de salvaguardia, y normas y barreras técnicas al Comercio. De estos, en los temas de aranceles, medidas no arancelarias y salvaguardias es donde se centra el punto neurálgico del acuerdo.

Esto se debe a que dichos temas son críticos, no solo para los países desarrollados, desde un punto de vista ofensivo -futuros mercados para sus productos, pero lo son más aún para los países más pequeños y en desarrollo, desde un punto de vista defensivo, los que buscan una liberaliza-

ción progresiva que integre las políticas internas de desarrollo para asegurar su bienestar económico.

El objetivo de las negociaciones sobre acceso a mercados es buscar la eliminación progresiva de los aranceles y de las barreras no arancelarias al comercio (prohibiciones, cuotas y permisos de importación, reglas sanitarias y fitosanitarias que limitan el comercio, etc.).

Los temas de acceso a mercados son de vital importancia dentro de los acuerdos comerciales, ya que se negocia la habilidad, en términos

de acceso, que tendrán los países para expandir sus mercados, comercializando sus bienes y servicios fuera de sus fronteras, incrementando así su potencial económico. Sin embargo, la realidad es otra para los países más pequeños y en desarrollo. Bien conocidos son los problemas de acceso que han tenido

países como Jamaica, República Dominicana o Guyana para acceder al mercado norteamericano e incluso al mismo mercado regional debido a prácticas desleales de países grandes. En

Las propuestas restringirían al máximo los espacios de maniobra de los países más pobres para poner en práctica políticas de desarrollo

Este texto ha sido publicado inicialmente por la Alianza Social Continental en la publicación «El ALCA al desnudo: Críticas al texto borrador del Area del Libre Comercio de las Américas de noviembre 2003». (www.asc-hsa.org)

FES Chile

Darío Urzúa 1763,
Providencia,
Santiago, Chile
Tel.: (56-2) 341 4040
Fax: (56-2) 223 2474
feschile@fes.cl
www.fes.cl

Unidad de Seguimiento a las Negociaciones Comerciales Internacionales del Centro de Investigación Económica para el Caribe (CIECA), Santo Domingo, República Dominicana.

el caso de Guyana el tema de la pérdida de mercado en un país de la CARICOM, como es el caso de Jamaica, es bien conocido dada la competencia desleal que constituye la ayuda alimentaria de los Estados Unidos.

El afán de los países desarrollados, como los Estados Unidos, de eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias de manera expedita, con la salvedad de que dichas barreras constituyen obstáculos al comercio, no resalta los efectos adversos que una apertura inmediata, sin considerar las reconocidas asimetrías entre economías con distintos niveles de desarrollo, tiene en las economías más pequeñas. Este afán también oculta una doble moral por parte de los países desarrollados.

El Trato Nacional constituye el corazón de los borradores de todos los acuerdos del ALCA

Por un lado, los países desarrollados, cumplen con reducir o eliminar los aranceles y medidas no arancelarias de productos, por lo general industriales, muy atados a sus inversiones en el extranjero, y por el otro lado, reaccionan de manera totalmente opuesta a sus prédicas, imponiendo altos niveles de proteccionismo a productos de vital importancia para las economías más pequeñas y en desarrollo (por ejemplo azúcar, lácteos, granos, etc.). Un ejemplo palpable de esta dinámica es el reciente aumento del subsidio agrícola que realizara los Estados Unidos, en detrimento de las economías más pequeñas, con un alto nivel de dependencia en este sector.

Principales hallazgos

OMC o TLCAN Plus: Aunque en los principios definidos para las negociaciones del ALCA consideraran que este acuerdo debe ser un "OMC más", una mirada al texto de negociación sobre acceso a mercados nos permite concluir que, más que un OMC plus, lo que se está negociando es un TLCAN plus. La mayoría de las propuestas contenidas en este acuerdo borrador son iguales a las contenidas en los artículos que se encuentran en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Trato Nacional: Como en todos los acuerdos del ALCA, el Trato Nacional constituye el corazón de los borradores. Teóricamente, el propósito fundamental de este principio es asegurar que las concesiones arancelarias no se malogren al proporcionarse protección directa o indirecta a productos nacionales. Esto significa que un producto importado, después de entrar al país de importación, debe ser tratado como un producto nacional. Esto implica un trato no-discriminatorio entre un producto importado y un producto nacional similar. El Trato Nacional se dirige a establecer condiciones competitivas de igualdad entre el producto importado y el producto nacional en el mercado nacional. Sin embargo, esto limita la capacidad de los gobiernos de países más pequeños, para utilizar políticas económicas guiadas a fomentar la industria nacional.

Acuerdos Subregionales: Aunque en el ALCA se permite la coexistencia de acuerdos subregionales, está claro que estas negociaciones hemisféricas son un desincentivo a la proliferación de tales acuerdos, debido a que la coexistencia de los mismos se supedita a que no

ofrezcan mayores condiciones de liberalización comercial que el ALCA.

Aranceles y Medidas No Arancelarias: En términos de aranceles y medidas no arancelarias, el borrador del capítulo sobre acceso a mercados guarda una estrecha relación con el TLCAN. En efecto, existen artículos que textualmente son lo mismo que el TLCAN, y en el caso de aranceles, la propuesta que más predomina es la de desgravación total de bienes. Esto limita grandemente la capacidad de los países de apelar a criterios de bienestar social nacional.

Salvaguardias: En el caso del capítulo sobre medidas de salvaguardias, el ámbito de aplicación no está claramente definido pero, al igual que en el TLCAN, la aplicación de las medidas se enmarcan en la existencia de daño grave o amenaza de daño grave a una rama de producción nacional durante el período de transición o desgravación - en esto todavía no hay consenso. Consideramos este criterio muy limitado. La necesidad de limitar la apertura comercial puede surgir al ser considerada estratégica dentro de un nuevo proyecto o modelo de desarrollo.

No-reconocimiento de las asimetrías: En 1998, los países negociadores del ALCA acordaron crear un Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas (EmP) el cual reporta al Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) y cuyas funciones son: dar seguimiento a las negociaciones, evaluar y recomendar al CNC sobre los temas de interés para las EmP.

A pesar de las buenas intenciones y de las reiteraciones permanentes en

los foros oficiales de establecer un trato especial y diferenciado para las economías más pequeñas, la realidad es que se ha avanzado poco en lo sustantivo para apoyar a estas economías.

Análisis del texto borrador

1. OMC o TLCAN "Plus"

□

En la IV Reunión Ministerial de Comercio celebrada en San José, Costa Rica se plantearon los principios y objetivos que han de guiar las negociaciones del ALCA. Estos principios fueron ratificados por los Jefes de Estados y de Gobierno en la Segunda Cumbre de las Américas celebrada en Santiago de Chile, también en 1998.

Uno de dichos principios está relacionado al hecho de que el ALCA debe permitir mejorar las reglas de la OMC, interpretando este principio como que el ALCA debe ser un OMC "Plus" o un OMC "Más". Esto quiere decir que, en materia de com-

promisos el ALCA debe llegar mucho más lejos de lo que ha llegado la OMC, significando, en algunos casos, que el ALCA debería mejorar los acuerdos arribados en la OMC y las concesiones otorgadas por los países. Sin embargo, cuando realizamos un análisis comparativo entre el ALCA y el TLCAN, podemos encontrar que muchos de las propuestas contenidas en el acuerdo sobre acceso a mercado del ALCA, particularmente las relacionadas a aranceles y medidas no arancelarias, son las mismas contenidas en los artículos del TLCAN correspondientes a estas medidas.

2. Trato Nacional

El artículo 2 del borrador establece el otorgamiento de trato nacional. Teóricamente el propósito fundamental de este principio es asegurar que las concesiones arancelarias no se malogren al proporcionarse protección directa o indirecta a productos nacionales. Esto significa que un producto importado, después de entrar al

país de importación, debe ser tratado como un producto nacional. Esto implica un trato no-discriminatorio entre un producto importado y un producto nacional similar. El Trato Nacional se dirige a establecer condiciones competitivas de igualdad entre el producto importado y el producto nacional en el mercado nacional.

Este artículo significa una limitante a la capacidad, por parte de los gobiernos, a aplicar algún instrumento de política económica que le permita fomentar cualquier tipo de actividad productiva, en tanto obliga a homogeneizar los impuestos domésticos o cualquier otro tipo de regla entre el productor nacional y el extranjero. Es decir, el trato nacional busca que cualquier tipo de política que un gobierno de a sus sectores nacionales con el propósito de aumentar la competitividad de estos frente a la competencia internacional no se convierta en una fuente de discriminación o desventaja del productor extranjero frente al nacional. Por tanto, cualquier tipo de política interna

Similitudes entre ALCA y TLCAN

Capítulo	Artículo ALCA	Artículo TLCAN
Aranceles y Mediano Arancelarias	4	302
Aranceles y Mediano Arancelarias	5	303
Aranceles y Mediano Arancelarias	5.2	305
Aranceles y Mediano Arancelarias	10.1	309
Aranceles y Mediano Arancelarias	10.2	316
Salvaguardias	1.1	801

Por tanto, el ALCA, más que buscar ser un OMC "Plus" o un OMC "Más", parece ser una extensión del TLCAN a todo el hemisferio. El ALCA será "Plus", no porque llegue más allá que la OMC en materia de los compromisos y concesiones que otorgue, sino porque será un TLCAN extendido a los demás países del hemisferio. Esto preocupa sobremanera, ya que la experiencia mexicana con el TLCAN nos ha enseñado las fallas de este tratado. Los países de la región esperaríamos que un acuerdo que vaya más allá de la OMC debería iniciar por cambiar las reglas del juego y de utilizar el tema de acceso a los mercados no como un fin en si mismo, sino más bien como un medio para el desarrollo de los países de las Américas.

que utilicen los gobiernos para favorecer a la producción nacional debe darse en igual trato al productor extranjero. De no ser así, el país podría verse enfrentando a una sanción por una de las Partes que firmen el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas.

Tal y como lo señala el documento *Alternativas para las Américas* de la Alianza Social Continental, el acceso a mercado, más que ser definido por un principio de trato nacional, debería enmarcarse bajo los planes nacionales de desarrollo de los países, por lo que el principio a regir debiera ser el de un trato especial y diferenciado (TEyD) o preferente con el propósito de atender las inequidades de nuestro continente. La baja competitividad de los países más pequeños y en desarrollo, ante los muy limitados recursos, junto al eslabón perdido entre libre comercio y desarrollo, proveen las bases propicias para el argumento del TEyD.

El acceso a mercado, más que ser definido por un principio de trato nacional, debería enmarcarse bajo los planes nacionales de desarrollo de los países

La negociación del acuerdo sobre acceso a mercados y del ALCA en general, debe ser realizada atendiendo al principio de trato especial y diferenciado. Como se ha visto al analizar brevemente alguno de los borradores del ALCA, las propuestas apuntan al no-reconocimiento de los niveles de desarrollo entre las economías del continente.

3. Acuerdos Subregionales

Aunque este artículo, al igual que todos los demás incluidos en el capítulo de acceso a mercado está encorchetado, la propuesta existente versa de la siguiente manera: "Ninguna de las disposiciones de este Capítulo modifica o altera en forma alguna las concesiones acordadas en materia de aranceles aduaneros y medidas no arancelarias en el marco de otros acuerdos comerciales suscritos entre las Partes al amparo del Artículo XXIV del GATT de 1994, a menos que las preferencias obtenidas en el marco del ALCA sean iguales o mayores". Esta misma excepción tiene como propuesta el que se lea "excepto en aquellos casos en que las disposiciones de este Capítulo concedan mayores ventajas en beneficio de una o más Partes que hayan suscrito esos acuerdos, en cuyo caso prevalecen entre dichas Partes las disposiciones de este Capítulo".

Lo propuesto en este artículo es que el ALCA no modifica las concesiones acordadas por las Partes en acuerdos previos siempre y cuando las mismas no otorguen mayores concesiones que las otorgadas dentro del ALCA. A nuestro juicio, este artículo conlleva una serie de implicaciones para nuestras economías, entre las que se encuentran:

- Tal y como está planteado, el artículo debilita la conformación o consolidación de acuerdos regionales y subregionales dado que se pierden los esfuerzos integracionistas al ensanchar el espacio y margen de las fronteras y por tanto los mercados. Es decir, una vez que el ALCA entre en vigencia, los mercados de grandes economías, como las norteamericanas o la brasileña pudieran resultar más atractivos a

miembros de acuerdos como el Mercado Común Centro Americano o la Comunidad Andina, priorizándose el comercio hacia estas encontrándonos ante un acuerdo que desviará el comercio intraregional.

- Se debilitan los esfuerzos de integración que van más allá de lo económico, en tanto el móvil comercial, que es uno de los motores de la integración, pierde relevancia en el espacio regional.

4. Aranceles y Medidas no Arancelarias

En aranceles, la propuesta en negociación es ir eliminando los aranceles en forma progresiva: una primera ronda de eliminación total de aranceles para el 40% de las importaciones de cada país a ser implementada inmediatamente a partir de la entrada en vigencia del acuerdo; una segunda ronda en 5 años después de la primera, que eliminaría los aranceles para un 30% de las importaciones; y una ronda final 5 años después y períodos mayores, para el 30% restante. Cada país decidiría los bienes específicos a incluir en cada ronda.

La propuesta desconoce la necesidad de un tratamiento especial para países menos desarrollados

Al proponer tres canastas de bienes de igual peso para todos los países, sin importar el nivel de desarrollo o impactos diferenciados, la propuesta desconoce la necesidad de un tratamiento especial para países menos desarrollados, a pesar de las varias declaraciones ministeriales que insisten en ese sentido. La propuesta asume como suficiente que cada país pueda decidir la cesta de bienes de cada ronda sin reconocer que las dife-

rencias en los niveles de desarrollo demandan un trato diferenciado en diferentes niveles, incluyendo plazos y excepciones.

Adicionalmente, los Estados Unidos está proponiendo límites muy estrictos a las llamadas barreras técnicas al comercio. Esta propuesta procura limitar severamente la capacidad de los países de apelar a criterios de salud, ambientales o de seguridad para condicionar la importación de determinados productos. Si bien esto protegería a países y empresas de prácticas comerciales abusivas y proteccionistas disfrazadas, también restringiría la habilidad de los gobiernos para proteger el bien público.

En el capítulo sobre salvaguardias tanto el concepto de daño como el de participación sustancial son totalmente vagos y no permiten contar con un criterio claro para la aplicación

En materia de medidas no arancelarias, la primera parte del artículo 10 compromete a las Partes a eliminar de manera total e inmediatamente las barreras no arancelarias. En esta primera parte del artículo 10 se considera que las economías pequeñas y en situaciones excepcionales podrán aplicar restricciones o prohibiciones temporales a la exportación para aliviar desabastos críticos. Cómo casi todas las partes del acuerdo en donde se consideran algún tipo de trato especial para las economías más pequeñas son ambiguas, no queda claro los conceptos a los que queda amarrado este trato diferenciado. En este caso en específico, se men-

ciona el desbaste crítico, pero no se da una definición del mismo, o en los casos que se pueda aplicar.

5. Salvaguardias

Tal y como se menciona en el documento "TLCAN 5 Años Después", es un derecho soberano de las Naciones limitar o suspender la apertura comercial en determinados rubros cuando lo considere necesario; y aunque en las propuestas se reconoce, aparentemente, el derecho de las Partes a evocar salvaguardas, las mismas se limitan severamente a un sin número de circunstancias bajo las cuales se pueden implementar estas medidas de emergencia y las modalidades de su aplicación.

Del texto borrador de este capítulo sobre salvaguardias podemos resaltar los siguientes puntos:

- De una lectura a las propuestas contenidas en el capítulo vemos que existen muchas propuestas en cuanto al ámbito de aplicación de la salvaguardia y el tipo de salvaguardia. En el mismo se habla de salvaguardias bilaterales, plurilaterales, hemisféricas, y ALCA. Existen propuestas en cuanto al período en el cuál las mismas serán aplicadas, desgravación o transición.
- Existen muchas ambigüedades en torno a los conceptos sobre los cuales se aplica la salvaguardia, así se habla de existencia de daño grave o amenaza de daño grave sobre una participación sustancial en las importaciones totales. Tanto el concepto de daño como el de participación sustancial son totalmente vagos y no permiten contar con un criterio claro para la aplicación.

- De los requerimientos para la aplicación de una salvaguardia existen propuestas que buscan exigir que los países, para imponer la medida, presenten o analicen la factibilidad de adoptar un plan de reconversión o plan de ajuste de la rama de producción nacional que se beneficie de dicha medida. Esta propuesta puede tornarse grave para nuestros países en la medida de la dirección que tome la propuesta. En ningún momento estos programas de reconversión o ajuste están atados a la cooperación internacional por lo que pueden funcionar como un elemento limitante para la aplicación de la salvaguardia, pues, en la medida que no se pueda presentar el plan de reconversión, no podrá ser aplicada la salvaguardia.

En nuestro criterio, el capítulo de salvaguardias es uno de los que más se presta, dentro del acuerdo sobre acceso a mercados, para la aplicación de un trato especial y diferenciado que vaya en beneficio de las economías pequeñas y menos desarrolladas de la región. Para ello, determinar cuándo se aplica una salvaguardia y bajo qué criterios, el tiempo de duración, así como sus niveles de magnitud y el calendario de desmonte, deben quedar claramente establecidos en las negociaciones de esta disciplina. Siendo así, en cada uno de estos puntos puede evocarse un trato especial y diferenciado por tipo de países.

6. No-reconocimiento de las asimetrías

A pesar de que uno de los objetivos del ALCA es facilitar la integración de las economías más pequeñas en el proceso de integración, y uno de sus principios es asegurar la participación plena de todos los países, para lo cual las diferencias en los

niveles de desarrollo de los países deberían ser tomadas en cuenta, el acuerdo sobre acceso a mercados parecería ignorar estos objetivos y principios establecidos en la Cumbre de Santiago, y reafirmada en la Cumbre de Québec.

Los pocos artículos que toman en cuenta dichas diferencias en el nivel de desarrollo, lo supeditan a la definición de los criterios por parte del Comité Consultivo sobre Economías Pequeñas, el cual, a la fecha, ha avanzado muy poco en el mismo. Pero, en la reunión del Comité de Negociaciones Comerciales celebrada en Managua en Septiembre del 2001, se aprobó que el abordaje del tratamiento especial y diferenciado dentro del ALCA, basado en los niveles de desarrollo, debe ser determinado dentro de cada grupo de negociación. Esto significa que cada disciplina negociada dentro del ALCA deberá definir en qué medida se aplica el trato especial y diferenciado.

Muchas de las economías pequeñas no cuentan con los estudios y recursos necesarios para poder negociar un trato especial

Esta medida complica la situación a las economías pequeñas, dado a que muchas de ellas no cuentan con los estudios y recursos necesarios para poder negociar un trato especial y diferenciado, a la vez que lleva a cada grupo de negociación a entrar en una discusión que no es propia de su área. Pero, no obstante, debemos notar que, negociar el trato especial y diferenciado por disciplina, así como puede constituir una desventaja para nuestras economías, puede a la vez constituir una ventaja.

La ventaja viene por el lado de que, al negociar por disciplina, no tenemos criterios generales aplicando

a un conjunto de compromisos distintos en su naturaleza y alcance, por lo tanto, esto permitiría que cada disciplina definiera cuál es el trato especial y diferenciado más apropiado. Sin embargo, por el otro lado, para poder ser efectivos en dichas negociaciones, los gobiernos necesitan conocer muy a fondo todas las implicaciones de los compromisos que se adquieran, no sólo en el ámbito económico, sino también en el ámbito social y ambiental.

Conclusión

Una primera mirada al acuerdo sobre acceso a mercados negociado dentro del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas pone de manifiesto el hecho de que una vez más, está en juego la posibilidad de los países para seguir promoviendo el desarrollo de sus pueblos. La similitud del ALCA con el acuerdo firmado en 1994 por los países de Estados Unidos de Norteamérica, Canadá y México debe llamar a nuestros gobiernos a una reflexión de los "beneficios" obtenido por un país como México ocho años después de la entrada en vigencia del mismo.

Al igual que otros acuerdos dentro del ALCA, el de acceso a mercados contiene cantidad de corchetes que expresan puntos donde no hay consenso dentro del Acuerdo

Al igual que otros acuerdos dentro del ALCA, el de acceso a mercados contiene cantidad de corchetes que expresan puntos donde no hay consenso dentro del Acuerdo. Esto se debe a que se tratan aspectos sensibles y de vital importancia para las economías en desarrollo del hemisferio. Por lo tanto, es im-

portante que las organizaciones de la sociedad civil en general y, especialmente aquellas que defienden los intereses de las poblaciones más vulnerables, iniciemos y articulemos un movimiento alrededor de estos temas, analizando las implicaciones que los distintos escenarios posibles de negociación puedan tener sobre las mismas.

Más que estarnos preguntando cómo podemos maximizar el comercio y el acceso a mercados, deberíamos estar negociando acuerdos comerciales que nos permitan capacitar a los países para crecer y salir de la pobreza. Una consecuencia clave de este cambio de mentalidad, sería que los países en desarrollo se articularan en virtud de sus necesidades y no alrededor del tan deseado acceso a mercados. Esto permitiría que los países conservaran su capacidad de aplicar políticas de desarrollo y de mantenerse un nivel autónomo en el ejercicio de dicha política.

Sin embargo, las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas tal y como se lee entra las líneas del capítulo sobre acceso a los mercados, seguirá acentuando las brechas entre los países más pobres del hemisferio y de la región puesto que se vislumbra que los niveles de desarrollo de las economías no serán considerados para las negociaciones. Más bien, se continuará negociando desde las premisa de que todos los países son iguales primando el criterio de reciprocidad más que el de un trato especial y diferenciado.

Así mismo, del análisis al capítulo se desprende que la tendencia es a que los países en desarrollo sigan adquiriendo compromisos, ahora en el marco del hemisferio, los cuáles deberán ser cumplidos a su cabalidad si es que estos quieren

alcanzar el acceso a los mercados de la región, sobre todo del mercado estadounidense.

De cara hacia las negociaciones de las diversas canastas de ofertas de bienes a considerar para la desgravación arancelaria, es necesario trabajar en priorizar entre sectores productivos de los países. Sin embargo priorizar sectores productivos en el marco de negociaciones comerciales no solo demanda de la medición de los grados de sensibilidad de sectores y productos específicos a la política comercial (criterios estáticos como grado de competitividad y/o capacidad de resistencia a la competencia importada), sino también de la evaluación del potencial de desarrollo de sectores productivos concretos (criterios dinámicos) y de las implicaciones de acuerdos comerciales vinculantes para la capacidad gubernamental de ofrecer eficaces incentivos para el aumento de la productividad.

La apertura comercial, por sí sola, no solo puede contribuir a la merma y/o desaparición de sectores productivos no competitivos (lo cual podría o no tener impactos sociales relativamente extensos dependiendo del grado de absorción de fuerza de trabajo y otros) sino también que dicha apertura, en especial cuando se hace a través de acuerdos comerciales vinculantes, puede comprometer la capacidad de poner en prácticas políticas de fomento al aumento de la productividad y la inversión de capital, en la medida en que dichos acuerdos impongan “techos duros” a los incentivos gubernamentales. Por lo tanto, a la hora de definir los criterios para considerar sectores sensibles, deben ser tomados en cuenta, por lo menos, tres tipos de criterios, los comerciales, los sociales y aquello ligados al desarrollo. Para los dos primeros, es posible identificar indicadores relevantes para ayuden en la tarea, por ejemplo las partidas arancelarias suje-

tas a rectificación técnica dentro de la OMC o el nivel de empleo como porcentaje de la PEA. Sin embargo, para el último conjunto de criterios (relacionados con el desarrollo), identificar dichos indicadores es un reto. Iniciar esta tarea podría partir de dos elementos fundamentales crecimiento potencial de la productiva y externalidades positivas. Si estos elementos son ignorados en las negociaciones, la capacidad de poder aplicar políticas de desarrollo por parte de un país podría estar perdida.

Es necesario tal y como lo declara el documento *Alternativas para las Américas* que a la hora de negociar el acceso a mercado de bienes sean tomados en cuenta aspectos como calidad, protección a la salud y al ambiente, derechos laborales para que los mismos no trabajen como obstáculos para el libre flujo de comercio desde los países en desarrollo hacia los países desarrollados.

Publicaciones anteriores de la Serie Estudios sobre el ALCA:

- Nr. 1. El Proyecto del ALCA visto desde Europa, Susanne Gratius, Octubre 2002
- Nr. 2. Brasil y el ALCA. El estado del debate desde la victoria de Lula, Fátima V. Mello, Noviembre 2002
- Nr. 3. El ALCA en la perspectiva de Colombia, Jorge R. Pulecio, Noviembre 2002
- Nr. 4. Argentina y el ALCA, Pablo Bustos, Diciembre 2002
- Nr. 5. México y el ALCA: Una discusión bajo la sombra del TLCAN y de los EEUU, Gerold Schmidt, Febrero 2003
- Nr. 6. La política de cohesión de la Unión Europea - ¿Un modelo a seguir por un ALCA futuro?, Christian Weise, Febrero 2003
- Nr. 7. Debate en torno al ALCA: Caso Peruano, Alan Fairlie Reinoso, Marzo 2003
- Nr. 8. Bolivia y el ALCA: El debate sobre la integración hemisférica, Raúl Barrios, Marzo 2003
- Nr. 9. Ecuador y el ALCA: Un mar de dudas, Javier Ponce, Marzo 2003
- Nr.10.El ALCA y las Normas Laborales, Pablo Lazo G., Abril 2003
- Nr.11.Las negociaciones agropecuarias en el ALCA, Eduardo Gudynas y Gerardo Evia, Mayo 2003

Estos estudios están disponibles en su versión PDF en www.fes.cl/alca.htm