

---

# Desde la liberalización hacia una integración más profunda

PITOU VAN DIJCK\*

## Resumen

América Latina se ha convertido en una región donde las fronteras económicas ya no representan barreras serias al intercambio internacional en muchos sectores de las economías. Asimismo, están por establecerse mayores reducciones en las barreras al comercio ya a la inversión. Este estudio argumenta que la agenda para el futuro se enfocará cada vez más en las barreras no fronterizas al comercio y, particularmente, en la reducción de las diferencias en los sistemas reglamentarios nacionales. Este cambio se refleja en las agendas de la OMC y en los acuerdos del comercio regional. Sin embargo, desafortunadamente a menudo es insuficiente el apoyo teórico a la conciliación política en el nivel regional y multilateral.

## Abstract

Latin America has become a region where economic frontiers are no longer serious obstacles to international exchange in many sectors of the economy and where still greater reductions in barriers to trade and investment are about to take place. The study argues that future agendas will focus increasingly on non-border barriers to trade and, particularly, on the reduction of inconsistencies in national systems of regulations. This change is reflected in the agendas of the WTO and in regional agreements on trade. Unfortunately, however, theoretical support for rendering policies at the regional and multilateral level more compatible remains in many cases inconclusive.

*Palabras clave:* liberalización, integración más profunda, equiparación de normas, principio de subsidiariedad, OMC, acuerdos preferenciales de comercio.

*Key words:* liberalization, deeper integration, compatibility of regulations, subsidiarity principle, WTO, preferential trade agreements.

---

\* Profesor asociado en Economía, Centro de Estudios y Documentación Latinoamericano (CEDLA), Universidad de Amsterdam.

## Introducción

Desde mediados de los años ochenta, el ambiente macroeconómico de América Latina se ha visto alterado por las reformas económicas radicales. Estas reformas han sido apoyadas y complementadas por compromisos de largo alcance en el ámbito multilateral y regional, y relacionadas, en forma particular, con reformas en las políticas comerciales. Además, en un futuro cercano, se introducirán medidas de liberalización comercial gracias a la instauración de las concesiones hechas en la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) llevadas a cabo por la Organización Mundial del Comercio (OMC) y gracias a acuerdos preferenciales de comercio (APCs). Además de estas iniciativas, una agenda amplia y compleja tiende a establecer más y mayores APCs, los cuales fortalecerán los vínculos entre América Latina y los países de América del Norte, del Área del Pacífico y de la Unión Europea.

Este capítulo señala que las medidas limítrofes de América Latina, entendidas como barreras a las transacciones internacionales, se han reducido sustancialmente desde mediados de los ochenta. Al mismo tiempo, se ha reconocido, en forma gradual, que las medidas no fronterizas afectan los flujos internacionales de comercio e inversión y tienen repercusiones sobre el proceso de integración de los mercados regionales y mundiales. Detrás de la búsqueda de una mayor integración y de la creación de niveles de campos de juego, se encuentran la liberalización y la globalización como dos fuerzas conductoras e impulsoras. Como se argumenta en este capítulo, trasladarse de la liberalización del comercio hacia una integración más profunda no contribuye necesariamente al bienestar, además de que existen mayores complejidades involucradas al establecer un nivel óptimo de campo de juego.

El capítulo está organizado de la siguiente forma: en la segunda sección se analiza, en forma actualizada, las más significativas reformas a las políticas comerciales realizadas en el ámbito unilateral, regional y multilateral de los años ochenta y noventa, y se señala el grado en que se han reducido las barreras al comercio en las fronteras en un periodo relativamente corto.

La tercera sección se enfoca en los nuevos APCs en la fabricación, incluyendo la extensión del Mercosur, la creación de un Área de Libre Comercio de Sudamérica (ALCSA), la creación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), las cuatro iniciativas para reestructurar y liberalizar las relaciones económicas entre América Latina y la Unión Europea y la transformación de la Cooperación Económica en Asia y el Pacífico (APEC) en un APC. Si estos se convierten en realidad, estas próximas áreas preferenciales abrirán los mercados de América Latina, los convertirán en mercados mundiales y encerrarán las futuras políticas comerciales de la región. Sin

embargo, las complejidades que se involucran en el establecimiento de estos “mega” APCs del futuro pueden impedir su realización a corto plazo.

La cuarta sección deja de enfocarse en las barreras a transacciones internacionales en las fronteras, y se centra en las barreras no fronterizas al comercio de bienes y servicios y la inversión extranjera. La reducción de la diversidad de instituciones y políticas que afectan la competencia y el comercio se está convirtiendo en una nueva prioridad cuando se realizan las negociaciones comerciales regionales y multilaterales. El enfoque está transformándose; ya no se trata de reducir barreras en las fronteras sino de establecer una reglamentación en las políticas de competencia, la contratación pública, las normas técnicas, sociales y ambientales, y la solución de diferencias. Aquí se argumenta que se requiere aplicar rigurosamente el principio de subsidiariedad para ayudar a determinar el nivel óptimo en que la política pueda proveer de instituciones y regímenes.

En la sección cinco se presentan algunas reflexiones finales sobre análisis de políticas comerciales.

## **La apertura radical de América Latina**

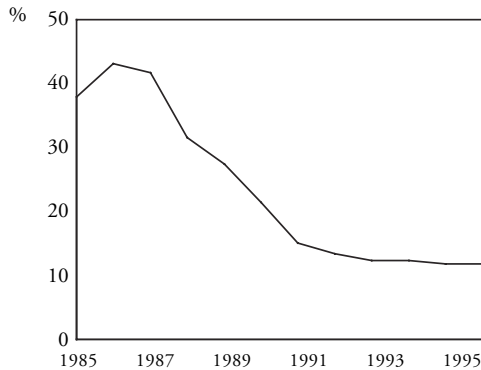
### REFORMA DE LA POLÍTICA COMERCIAL A LA AGENDA DE WASHINGTON

La reforma a la primera y segunda fase de los programas se ha aplicado en casi todos los países de América Latina desde mediados de los ochenta. A pesar de algunas diferencias significativas en los objetivos específicos, el alcance de estos programas, la selección de instrumentos y el tiempo de su aplicación, todos se han diseñado siguiendo los lineamientos de lo que se conoce como la agenda Washington (Williamson, 1990 y Edwards, 1995). Luego de la fase inicial de estabilización, regulación y liberalización, se han cambiado las prioridades hacia la aplicación de complicados tipos de programas de privatización, reformas institucionales y reformas del sistema legal, incluyendo regulaciones sobre impuestos, inversiones y competencia. La descentralización y desregulación no solamente han alterado la relación entre gobierno central y sector privado, sino que pudieron haber contribuido al desempeño de un papel más independiente y significativo de las autoridades, instituciones y sistemas locales.

Las reformas a las políticas comerciales tenían en común tres aspectos: la liberalización del comercio y de la inversión, unilateral, comprehensiva y significativa; la vinculación de las concesiones arancelarias dentro del GATT/OMC y la participación más amplia en la agenda comercial extendida y multilateral; y la participación en uno o más sistemas preferenciales de comercio en el ámbito intrarregional e interregional.

Todos los programas de ajuste estructural han dado como resultado la abolición virtual de barreras no arancelarias a las importaciones, una reducción promedio en las tarifas de nación-más-favorecida (NMF) y la dispersión de las tasas arancelarias. La figura 1 señala que la tasa promedio de los aranceles de importación de América Latina, a mediados de los ochenta, era de un 45 por ciento, lo cual refleja las prioridades tradicionales durante la fase de industrialización, de sustitución de importaciones y de uso intensivo de instrumentos comerciales para controlar la balanza de pagos. Entre 1987 y 1991 la tasa arancelaria promedio declinó un trece por ciento. La mayor parte de las reducciones en los aranceles ocurrieron en los noventa, durante la segunda ola de integración de los programas que invadieron la región.

**Figura 1. Tasas promedio de los aranceles de importación en América Latina, 1985–1996**



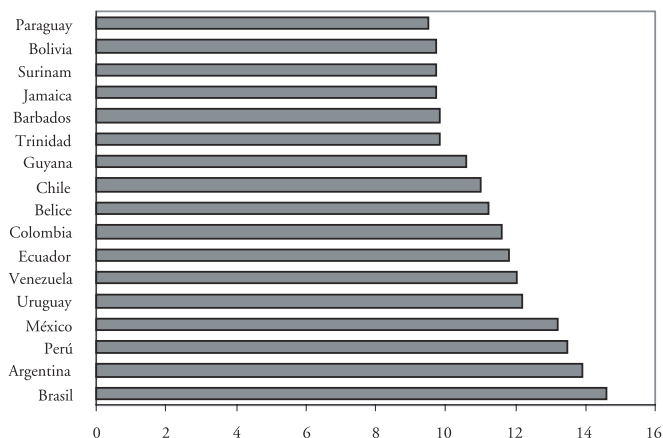
Fuente: R. Devlin, y R. Ffrench-Davis, *Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s*, INTAL ITD, documento de trabajo, núm. 2, Washington, D.C., diciembre. 1998.

La figura 2 presenta las tasas arancelarias promedio en 1998 de las NMF. Se observa una amplia brecha entre la tasa promedio aplicada entre las economías más abiertas de la región, tales como las los países del Caribe, Bolivia y Paraguay, y países menos abiertos como Brasil y Argentina. Al mismo tiempo, la variación en las tasas arancelarias se ha reducido por el establecimiento de uniones aduaneras en la región, lo cual requiere de un arancel externo común para los países miembros.

Los datos en los productos más desagregados muestran que hay diferencias significativas entre tasas arancelarias intersectoriales e intrasectoriales, según lo reflejan las desviaciones estándar en las tasas arancelarias aplicadas por los países de la región. No obstante las concentraciones sectoriales y subsectoriales de barreras relativamente altas a las importaciones, la región se ha vuelto más accesible a comerciantes e

inversionistas extranjeros. Esto también se debe a la introducción de extensos programas de reforma que reflejan la integración de la región al comercio mundial y los mercados de capital.

**Figura 2. Tasas arancelarias completas sobre NMF aplicadas en América Latina, en porcentajes, 1998**



*Fuente:* Banco Interamericano de Desarrollo, Estadísticas y Unidad de Análisis Cuantitativo en la Integración y Departamento de Programas Regionales, tomado del sitio web versión de América Latina en Gráficas, última actualización: mayo 2000.

#### AFILIACIÓN A LA OMC

El proceso de liberalización unilateral del comercio en América Latina ha sido apoyado y asegurado por las concesiones logradas durante la Ronda Uruguay del GATT. Desde 1980, muchos países de América Latina accedieron al GATT, entre ellos Colombia (1981), México (1986), Venezuela (1990), Bolivia (1990) y Paraguay (1993). A la fecha, casi todos los países de la región son miembros de la OMC. Estos países no solamente han ampliado su afiliación al GATT/OMC, sino que su involucramiento en el proceso de liberalización del comercio también se ha intensificado a través de su vinculación arancelaria.

La Ronda Uruguay ha tenido cambios significativos en algunos aspectos como la posición de los países latinoamericanos en el régimen de comercio multilateral. También ha contribuido a su integración completa en el sistema mundial de comercio. La Ronda Uruguay ha desembocado en una cobertura amplia del sistema regu-

lador multilateral, incluyendo el comercio internacional de productos industriales y agrícolas, y de servicios, inversiones (relacionadas con el comercio), derechos de propiedad intelectual y barreras técnicas al comercio. Además, el funcionamiento del sistema multilateral se ha fortalecido con el nuevo órgano de solución de diferencias y con el establecimiento de un nuevo marco institucional: la OMC (GATT, 1994).

Los miembros de la OMC aceptaron los Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios y el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio como Emprendimiento Único, *a single undertaking*. En el GATT de 1994, se establecieron tratamientos especiales y diferenciales a países en desarrollo. También se incluyó la aplicación continua de la Cláusula de Habilidad; sin embargo, en diversos aspectos y en diferentes grados, los países en desarrollo han perdido su libertad. En particular, el Entendimiento sobre las Disposiciones de la Balanza de Pagos del GATT 1994, el cual se relaciona con el Artículo XII y XVIII:B, puede incrementar la disciplina. En forma más significativa, muchos países han vinculado gran parte de sus aranceles industriales, como se muestra en el cuadro 1 para siete países de América Latina. Las tasas arancelarias vinculadas en la mayor parte de los países grandes de América Latina están en el rango de 29–34 por ciento, mientras que las tasas de las NMF aplicadas están en el rango del 11–15 por ciento, como se muestra en la figura 2. Esta diferencia significativa da lugar a que los países reintroduzcan barreras en las importaciones, con el fin de apoyar su propia industria, la balanza de pagos o, alternativamente, como estrategia que busca obtener concesiones en las negociaciones multilaterales en el seno de la OMC o en otras negociaciones comerciales.

**Cuadro 1. Tasas arancelarias consolidadas en la OMC**

	<i>Importaciones con aranceles consolidados (%)</i>		<i>Tasas arancelarias consolidadas (%)</i>
	<i>Pre RU<sup>1</sup></i>	<i>Pos RU</i>	<i>Pos RU</i>
Argentina	17.1	100.0	31.0
Brasil	16.0	100.0	29.0
Chile	100.0	100.0	25.0
Colombia	4.4	100.0	39.7
México	100.0	100.0	34.1
Perú	17.1	100.0	33.7
Venezuela	100.0	100.0	31.6

*Nota:* RU = Ronda Uruguay

*Fuentes:* J. Finger, M. Ingco y U. Reincke, *The Uruguay Round: Statistics on Tariff Concessions Given and Received*, reproducido en J. Nogués, “Comment: The Linkages of the World Bank with The GATT/WTO”, en A.O. Krueger (comp.), *The WTO As an International Organization*, The University of Chicago Press, 1998, y J. Finger y L.A. Winters, “What Can the WTO Do for Developing Countries?”, en A.O. Krueger (comp.), *op. cit.*

Los APCs establecidos durante la primera ola de regionalización en América Latina en los años sesenta y setenta fueron instrumentos que utilizaron las políticas prevalentes de industrialización y sustitución de importaciones. El objetivo de estos APCs fue apoyar la industrialización mediante la ampliación de la escala potencial de producción y lograr algunas ventajas comparativas en el contexto de protección completa a escala regional. Así, los propósitos económicos fueron: reducir la dependencia de los mercados mundiales, bajar los costos de la protección mediante la explotación de las economías de escala, e inducir la inversión extranjera a través de la diversificación de inversiones.

Los industriales locales no se mostraron muy en favor de la liberalización y la participación en los APCs. Las concesiones arancelarias se negociaron producto–por–producto, no en general; las concesiones, en términos de reducción de aranceles, fueron limitadas, su instauración a menudo se pospuso y las compañías impusieron muchas excepciones y limitaciones. Como consecuencia, estos APCs generaron solamente un efecto mínimo en cuanto a sus objetivos, medidos de acuerdo con criterios tradicionales tales como la creación de comercio y bienestar. También el comercio entre la mayoría de países de la región se mantuvo limitado (Van Dijck, 1992).

Durante los noventa, se tomaron numerosas iniciativas para establecer APCs, áreas de libre comercio, uniones aduaneras y mercados comunes. A la fecha, casi todos los países latinoamericanos ya son miembros de al menos un APC, por lo que han creado redes de conexiones de trabajo complicadas y traslapadas entre muchos países de la región. La Comunidad Andina, la Comunidad del Caribe (CARICOM), y el Mercado Común Centroamericano (MCCA) han vuelto a emerger del pasado y han ajustado y reactivado sus programas. Aparte de un gran número de relaciones preferenciales establecidas recientemente que incluyen sólo algunas economías más bien pequeñas, los años noventa fueron testigo de la emergencia de dos grandes APCs que incluyen las tres mayores economías de la región: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Mercosur. Sin embargo, se han lanzado muchas iniciativas nuevas, que probablemente tendrán un efecto significativo a corto plazo sobre la inserción de la región en el comercio mundial y en los flujos de inversión, como se analizará en la tercera sección de este apartado.

El gran número de APCs intra e interregionales hace que el reciente proceso de liberalización de la región sea altamente específico y añade complejidad a las políticas comerciales de América Latina. Contrariamente a los resultados de la primera ola de APCs, esta segunda ola ha contribuido en forma significativa a la liberalización del comercio de la región dentro de un periodo relativamente corto, como lo ilustran

los casos del TLCAN y el Mercosur. El TLCAN eliminó la mayor parte de las barreras no arancelarias al comercio entre Estados Unidos y México, y redujo, en una gran proporción, las barreras arancelarias durante los primeros cinco años del acuerdo puesto en marcha en 1994. Además, se estableció un compromiso para eliminar casi todas las barreras arancelarias en unos diez años, con la excepción de unos pocos sectores sensibles, lo cual podría prolongar el proceso de liberalización un poco más allá de lo previsto. Por otro lado, el acceso a mercados financieros y de capital podría mejorar en forma gradual para los socios de México en el TLCAN.

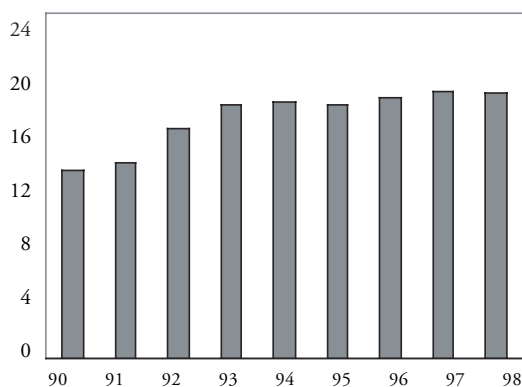
El Mercosur aplicó un programa de reducciones automáticas de aranceles, acompañadas de la eliminación de barreras no arancelarias al comercio intrarregional, acorde con un calendario convenido previamente. En el mes de julio de 1991, los aranceles sobre comercio intrarregional se eliminaron en un 47 por ciento y se redujeron en siete puntos porcentuales cada seis meses hasta junio de 1994. Para diciembre de 1994, se abolieron los aranceles y en junio de 1995, desaparecieron las barreras no arancelarias para el comercio intrarregional. Tres categorías se mantuvieron fuera del programa de liberalización del comercio intraregional: productos de las listas nacionales de excepción de productos sensibles (hasta enero de 1999 para Argentina y Brasil, con un año de extensión para Paraguay y Uruguay), grupos de productos que caen bajo regímenes separados de comercio tales como azúcar de caña (hasta enero 2001) y automóviles (hasta enero de 2000, acorde con el plan original), y los sectores no incluidos en las negociaciones, tales como los servicios. Al mismo tiempo, el programa de liberalización del comercio exterior y del establecimiento de un arancel externo común, progresó en forma exitosa, y por esa época el Mercosur fue lanzado como una unión aduanera. Para enero de 1995, los aranceles externos comunes comprendían el 88 por ciento de todos los productos. Cuando se instauraron los aranceles externos comunes, la tasa arancelaria nominal externa promedio era del 10.7 por ciento.

En forma más general, se considera que el proceso de liberalización recíproca debería usualmente estar completo en un periodo de diez años para la mayor parte del comercio intrarregional. En el caso de las excepciones negociadas, éstas han excedido solamente el seis por ciento de todas las líneas arancelarias de un pequeño número de casos (Devlin y French–Davis, 1998, p. 9). El crecimiento económico total renovado, la liberalización, así como las preferencias comerciales, han estimulado fuertemente el comercio —el cual fue más bien limitado antes de las reformas de fines de los ochenta— entre los países de América Latina. La figura 3 señala que la proporción de las exportaciones intrarregionales en el desempeño las exportaciones de América Latina y el Caribe, llegó a menos del catorce por ciento en 1990, pero se incrementó a casi el veinte por ciento en 1998. El cuadro 2 muestra más específicamente la proporción de las exportaciones intrarregionales en el total de las exportaciones para los seis APCs.



En todos los casos, excepto el MCCA, la orientación regional en el comercio se incrementó durante los noventa, particularmente con el Mercosur y la Comunidad Andina. Claramente, el TLCAN es excepcional, por la extraordinariamente alta concentración de exportaciones de México y de Canadá a Estados Unidos. Sin embargo, se debe tomar en cuenta que el crecimiento del comercio intrarregional puede ser el resultado de la diversión del comercio más que de su creación, por lo que su excepcionalidad puede ser el resultado adverso a la discriminación en los impuestos de importación entre socios y extranjeros, no los ventajosos resultados de la competencia intensificada entre proveedores extranjeros y nacionales, como lo señala Yeats (1997) en el caso del Mercosur.

**Figura 3. Exportaciones intrarregionales como porcentaje de participaciones de las exportaciones totales de América Latina y el Caribe. 1990–1998**



Fuente: Basado en FMI, *Direction of Trade Statistics*, Washington D.C. (varios números).

**Cuadro 2. Exportaciones intrarregionales como porcentaje de participaciones de las exportaciones totales en seis APCs, 1990–1998.**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
TCLAN	41.4	42.2	43.7	45.8	48.0	46.2	47.6	49.1	51.7
Mercosur	8.9	11.1	14.0	18.5	19.2	20.3	22.7	24.8	25.1
Comunidad Andina	4.1	5.8	7.8	9.8	10.5	11.8	10.4	10.0	11.9
G3	2.0	1.8	2.6	3.2	3.3	3.0	2.4	2.8	2.7
MCCA	15.4	17.6	21.6	16.9	16.7	14.1	15.7	13.0	12.7
Caricom	7.9	7.7	7.2	8.7	4.1	4.6	13.1	13.6	15.5

Fuente: basado en IDB. Department of Integration and Regional Programs. *Integration and Trade in the Americas*, informe periódico, octubre de 1999.

En línea con lo anterior, es claro que los programas de reforma tienen en común una reorientación de las políticas económicas y una reducción de las intervenciones gubernamentales y el tamaño de los gobiernos centrales, presumiblemente complementados por un papel más activo de las autoridades, instituciones y sistemas de gobierno en el ámbito local. Específicamente, las reformas comparten las reglas relacionadas con la reorientación fundamental del comercio y la inversión, tal como se refleja por la liberalización unilateral del comercio, la afiliación a la OMC y la participación activa en las transformaciones multilaterales del régimen, así como la participación en los acuerdos regionales de comercio. Consecuentemente, se han reducido en forma significativa las barreras a las transacciones regionales económicas internacionales, y en particular intrarregionales. Asimismo, También, se ha intensificado la integración económica en mercados internacionales y la autoridad nacional sobre las reglas del comercio y la inversión se ha transferido parcialmente a las autoridades regionales o multilaterales y se ha restringido por los tratados y obligaciones internacionales.

### **Áreas preferenciales en la fabricación**

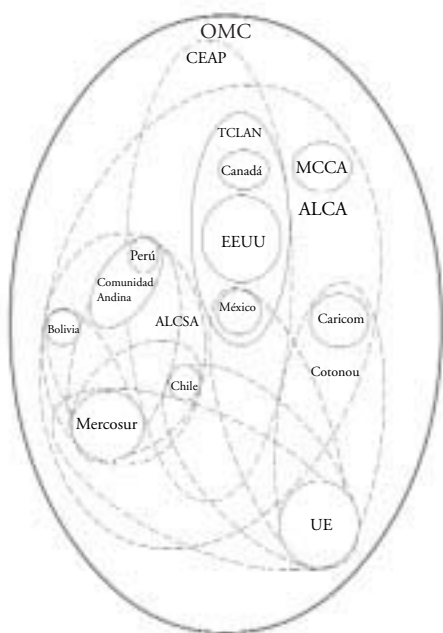
Además del amplio rango de APCs ya existentes, se han adoptado algunas iniciativas mayores para establecer APCs continentales e intercontinentales, y así abarcar las mayores naciones comerciales de América como Estados Unidos y la Cuenca del Caribe. Las dos dimensiones más significativas de esta agenda del futuro se señalan en la figura 4 y se examinarán más adelante.

El papel del Mercosur en el proceso de diseño y formación del futuro marco de la política del comercio de América Latina es crucial, puesto que esta unión aduanera involucra dos superpoderes económicos regionales con una producción combinada de más del cuarenta por ciento del Producto Nacional Bruto (medido con paridad del poder adquisitivo o PNB-PPA). Además, el Mercosur está involucrado activamente en el establecimiento de vínculos especiales y preferenciales con muchos países de dentro y fuera del continente. Al hacer esto, se convierte en el centro de un régimen de comercio más abarcador que puede integrar una mayor parte del comercio latinoamericano. Las prioridades a este respecto se han establecido en el programa del Mercosur Acción 2000, aprobado por los cuatro jefes de Estado en diciembre de 1995.

Chile y Bolivia se hicieron miembros asociados del Mercosur en 1996 y 1997 respectivamente, y se espera que en 2006 se establezca un APC con el Mercosur. Sin embargo, el Mercosur y la Comunidad Andina firmaron un esquema de acuerdo en

abril de 1998 con el propósito de lanzar un APC en 2000. Brasil también ha apoyado a Venezuela para su vinculación con el Mercosur, mientras que México declaró su interés por una vinculación especial con Brasil y el Mercosur. En 1998 el Mercosur y el MCCA acordaron poner en acción un programa de reducción de aranceles para iniciar un APC entre ambos grupos de países. Finalmente, se firmaron acuerdos de comercio e inversión con Canadá.

**Figura 4. Áreas de comercio especiales y preferenciales en la fabricación**



*Fuente:* basado en IDB. Department of Integration and Regional Programs. *Integration and Trade in the Americas*, informe periódico, octubre de 1999.

La extensión del Mercosur y sus nuevos vínculos con el resto de la región pueden considerarse como escalones hacia un sistema integrado y de comercio abierto entre los países de América Latina, y la realización de una de las iniciativas de política exterior de Brasil (el Acuerdo de Libre Comercio de Sur América o ALCSA). Brasil anunció en 1993 que un APC así se crearía en un periodo de diez años mediante la liberalización del comercio entre todos los países miembros, no como un modelo centrado en conversaciones y caracterizado puramente por vínculos preferenciales bilaterales.

Las nuevas iniciativas para establecer vínculos preferenciales entre Estados Unidos y América Latina marcan un cambio mayor de políticas para todos los socios involucrados. Tradicionalmente, Estados Unidos apoyaba el multilateralismo y sólo recientemente amplió sus opciones políticas al involucrarse en el establecimiento de APCs. El Tratado de Libre Comercio entre Canadá–Estados Unidos y el TLCAN se establecieron dentro de un periodo relativamente corto. Sin embargo, Estados Unidos empezó a promover el libre comercio en la Cuenca del Pacífico entre los países que pertenecen a la CEAP y presionaron por un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) entre todos los países de América.

El plan inicial para establecer libre comercio desde Alaska hasta Tierra del Fuego en un Área de Libre Comercio del Hemisferio Occidental (ALCHO) contemplaba negociaciones bilaterales entre Estados Unidos y países individuales o miembros de un APC, sobre todo con los que Estados Unidos consideraba listos para un arreglo tipo TLCAN. Se presentó una estrategia para establecer un APC entre los países de ambos continentes mediante lo que llamaron una “gran explosión” —el *big bang*—, pero no se consideró realista en ese momento (Hufbauer y Schott, 1994, p. 176). En particular, Chile y Argentina mostraron interés en este tipo de arreglo con Estados Unidos.

Si esto se hubiera aceptado, este enfoque habría dado como resultado una relación centro–radial entre Estados Unidos y los países de América Latina. Se habría tratado de un modelo que sólo liberaliza las relaciones comerciales entre el centro (Estados Unidos) y los países involucrados en APCs bilaterales o multilaterales. En este modelo, el centro hubiera disfrutado de acceso preferencial a todos los países con los que hubiera establecido un APC. También habría sido más atractivo para él porque hubiera significado una inversión en ubicación o posición. Por tanto, en este tipo de relación, el centro puede disfrutar de ventajas adicionales, mientras que es posible que la periferia sufra pérdidas adicionales. Se trata de una relación muy diferente a un APC comprehensivo que involucra flujos comerciales entre todos los socios o participantes (Wonnacott, 1996 y Van Dijck, 1999).

Estados Unidos inició el plan para un ALCA durante una reunión hemisférica de jefes de Estado en Miami en 1994, con el propósito de lograr un comercio hemisférico hacia 2005. Con el nuevo enfoque, todos los países del hemisferio sur participan, en forma simultánea, en negociaciones sobre la liberalización comprehensiva del comercio y de asuntos relacionados con éste. En la Reunión Ministerial de Comercio de Belo Horizonte de mayo 1997, se decidió que el ALCA puede coexistir con APCs bilaterales y subregionales hasta el grado en que los derechos y obligaciones establecidos en estos acuerdos no estén cubiertos por o vayan más allá de los derechos y obligaciones del ALCA.

La intensificación de los vínculos regionales entre el Mercosur y el resto de la región, o el establecimiento del ALCSA, fortalecerá la posición del grupo de países y, particularmente, de Brasil, en negociaciones sobre la estructura y reglas de un ALCA. En 1996, Estados Unidos propuso que Brasil debería integrar una sociedad estratégica para establecer un APC hemisférico para 2005.

No obstante la liberalización significativa y la reforma estructural de los países de América Latina, y las negociaciones en curso dentro de los grupos de trabajo del ALCA, el establecimiento de un APC hemisférico en América ha venido progresando en forma lenta. Esto ha abierto nuevas oportunidades a Brasil y a la Unión Europea para establecer vínculos de comercio preferenciales con los países de la región en términos más afines con sus propios intereses.

Una serie de iniciativas ha sido lanzada para reordenar e intensificar las relaciones especiales y preferenciales entre Latinoamérica y la Unión Europea. Tradicionalmente, la relación especial entre los países del Caribe y la Unión Europea fue conducida dentro del marco de las Convenciones de Lomé. En este contexto, los países del Caribe se beneficiaron del acceso preferencial al mercado de la Unión Europea y de su ayuda al desarrollo. Algunos de ellos se beneficiaron, particularmente, de los protocolos del azúcar, ron y plátanos, y de los subsiguientes arreglos, los cuales salvaguardaron su participación en el mercado europeo. Sin embargo, después de la reglamentación del panel de la OMC a favor de los países de América Latina que sufren discriminación en el mercado bananero de la Unión Europea, los arreglos futuros con los países del Caribe serán, en lo posible, más consistentes con la OMC que los actuales. En la primera década del siglo XXI, la relación preferencial entre la Unión Europea y los países del Caribe podrá tomar la forma de un acuerdo regional de alianza (*regional economic partnership agreement*), consistente con la OMC en la liberalización recíproca del comercio.

Una relación de comercio e inversión especial y preferencial entre la Unión Europea y el Mercosur puede ser particularmente significativa en términos de flujos potenciales de exportación de bienes, servicios e inversión. Sin embargo, aun sin un acceso preferencial, el mercado del Mercosur ya estaba sustancialmente liberalizado durante los noventa por la reducción del AEC, y se liberalizará todavía más, como se indicó anteriormente en este capítulo. Sin embargo, algunos sectores mayores y subsectores aún están relativamente bien protegidos contra las importaciones, como el transporte de equipo y las telecomunicaciones. También, las tasas reales de protección en fabricación son significativamente más altas que las tasas arancelarias nominales. La tasa real más alta del AEC en el 2006 será del 53.1 por ciento para automóviles, camiones y autobuses (Laird, 1997, p.15). No obstante, la Unión Europea tiene gran interés en liberalizar el comercio de servicios en el Mercosur, particularmente en los sectores de transporte, telecomunicaciones, banca y seguros.

Además, los APCs que involucran otras economías emergentes de América Latina, tales como las de Chile y México, forman parte de la nueva agenda económica exterior de la Unión Europea. En estos casos también se considera que, incluso sin mercados con preferencias arancelarias, se han vuelto más accesibles en vista de las bajas tasas arancelarias para las importaciones que se aplican actualmente, tal como se observa en la figura 2. Chile intenta reducir sus aranceles en la importación un siete por ciento más para el 2001. En vista del tamaño tan pequeño, comparados con el Mercosur, de los mercados nacionales de Chile y México, los efectos potenciales directos de estos APCs serán más limitados. Sin embargo, la integración de México en el TLCAN y su participación en la CEAP y en varios APCs con países latinoamericanos, al igual que la asociación de Chile con el Mercosur, vistos desde la perspectiva de la Unión Europea, son factores que agregan significación económica a los APCs con estos países. Hasta ahora ha habido poco progreso en la ruta hacia APCs intercontinentales entre la Unión Europea, el Mercosur y Chile, lo cual se debe, de manera particular pero no exclusiva, a la falta de una reforma a la Política Agrícola Común (PAC) de la Unión Europea. Las negociaciones sobre un APC entre la Unión Europea y México concluyeron exitosamente a finales de 1999.

México, Perú y Chile se hicieron miembros de la CEAP, la cual se inició, en principio, como una asociación económica para el intercambio de información, para facilitar la coordinación de políticas y armonización entre sus miembros, no tanto para liberalizar el comercio de una forma coordinada, sino más bien para crear preferencias comerciales. La regionalización abierta, vista como un enfoque predominante hacia la liberalización del comercio, ha distinguido a la CEAP hasta la fecha de los acuerdos comerciales tales como la Unión Europea, el TLCAN y el Mercosur. La regionalización abierta se ha caracterizado por una liberalización comercial concertada y unilateral con una base de las NMF para unos países (Drysdale, *et al.*, 1998, p. 6).

Estados Unidos presionó fuertemente para la liberalización del comercio y de la inversión en las economías de la CEAP, y buscó lograr el objetivo de libre comercio hacia 2010 para las economías desarrolladas, y hacia 2020 para las economías en desarrollo, lo cual fue aceptado e incluido en la Declaración de Bogor de noviembre de 1994. El logro del libre comercio en toda la región o el establecimiento de un APC consistente con la OMC entre los miembros de la CEAP será sumamente complicado por dos razones críticas: las amplias diferencias en el desarrollo económico, las formas de organización económica y los grados de competitividad entre los países de la CEAP; y en segundo lugar, las diferencias entre los miembros de la CEAP en su apreciación de las implicaciones de la regionalización abierta, lo cual refleja, en parte, diferencias en intereses y objetivos estratégicos comerciales. Algunos

miembros tales como Japón y los nuevos países emergentes de Asia, particularmente Indonesia, observan que prefieren un tratamiento incondicional y no discriminatorio, también confirmaron su preferencia por la liberalización de los aranceles de NMF durante la Cumbre de la CEAC en Osaka, en noviembre de 1995. Sin embargo, Estados Unidos, Canadá y Australia prefieren extender las concesiones hacia afuera a partir de un principio de reciprocidad, para evitar a los europeos libre tránsito —*free ride*— por la región.

Continuando con lo anterior, los países latinoamericanos y la región como un todo están involucrados en una serie de iniciativas recientes que tienden a fortalecer sus relaciones económicas y a mejorar su acceso a los mercados. El establecimiento de nuevos mega APCs implica complejidades que pueden retardar la realización de los objetivos fijados. Para comenzar, la mayoría de estas iniciativas buscan integrar un gran número de países, con niveles de desarrollo amplios y diferentes, con diversos sistemas económicos y prioridades distintas. Además, las negociaciones sobre los APCs propuestos se están realizando en forma simultánea. Paralelamente a estas discusiones, todos los socios están involucrados en negociaciones multilaterales con la OMC sobre normas y concesiones en los mismos sectores económicos, tales como la agricultura y los servicios, y sobre dimensiones similares en el campo de juego, como políticas de competencia, regulaciones sobre protección gubernamental y normas técnicas, sociales y ambientales (los atrasos y estancamientos son ya perceptibles en varias áreas).

## **La búsqueda de una integración más profunda**

De acuerdo con lo observado previamente en este capítulo, a la fecha, muchas de las barreras al comercio internacional en las fronteras han sido reducidas o virtualmente eliminadas en la mayoría de los países de América Latina. Además, la próxima instauración de las concesiones hechas durante la Ronda Uruguay y en las negociaciones sobre los APCs, reducirán más las barreras. A todo esto debemos agregar las concesiones que se lograrán gracias a las negociaciones que aún se están realizando sobre los APCs. En este nuevo contexto, las diferencias en las regulaciones nacionales se pueden convertir en mayores factores que afecten la competencia entre proveedores nacionales y extranjeros y el proceso de integración económica entre los miembros de los APCs.

En la nación, la estandarización ha sido un elemento clave en la promoción del desarrollo económico y la industrialización. Sin embargo, las diferencias en las normas nacionales pueden tanto estimular como impedir la integración y el bienestar

regional, mediante sus repercusiones sobre la creación y la diversificación potenciales del comercio. Estas complicaciones se están reconociendo cada vez más en las negociaciones multilaterales y regionales por sistemas de regulación económica tales como la OMC, la Unión Europea y los APCs, en los cuales han estado involucrados los países de América Latina.

Las diferencias en las reglamentaciones nacionales ya se están reduciendo con la aplicación de las disposiciones y reglamentación del GATT/OMC, tal como quedó registrado en el Acta Final, en donde se incorporaron los resultados de la Ronda Uruguay y sus anexos. Con relación al manejo de las normas se pueden distinguir dos enfoques en las negociaciones sobre los APCs que actualmente funcionan en América Latina. La armonización de las normas y de las regulaciones técnicas parece ser el enfoque preferido por las uniones aduaneras, como el Mercosur y el Grupo Andino y también puede ser el camino preferido para el CARICOM y el MCCA. En las APCs como el TLCAN, el G-3 y el arreglo bilateral entre México y Chile, el propósito es el de la compatibilidad (Stephenson, 1999, pp. 297-298).

Al analizar lo racional y el efecto potencial de integración, la pregunta preliminar es ¿cuál es el nivel óptimo en el que un régimen regulatorio o un sistema de normas debería ser ubicado y mantenido? No hay razones prioritarias por las cuales las naciones independientes deberían ser los proveedores óptimos de estos bienes públicos en todas las circunstancias, pero esto es aplicable también para los proveedores potenciales en el ámbito regional y multilateral. En este contexto, el principio de subsidiarias puede ser útil para determinar el nivel político óptimo para proveer de instituciones y regímenes. Esto se argumentará más adelante.

#### LAS NORMAS COMO UN BIEN PÚBLICO

Las normas se pueden concebir como un tipo de bien público, pues estas normas y regulaciones se establecen con el propósito de apoyar el bienestar de toda la sociedad. Esto es cierto sobre todo para normas de calidad de un producto y regulaciones técnicas, y normas en procesos de producción para una industria específica, incluyendo regulaciones relacionadas con la limitación en efectos negativos externos de los procesos de producción. Si fueran generadas de manera óptima, las normas y medidas reflejarían las preferencias y dotaciones de la sociedad en general. No sorprende que las normas nacionales no siempre se establezcan por el bien de la sociedad, sino para servir a los intereses especiales de las industrias a partir de incrementar los costos de acceso al mercado a productores extranjeros. Así, ellos pueden contribuir a la renta de los productores locales a expensas de los consumidores nacionales y de los productores extranjeros.



En el contexto de un APC, las diferencias entre normas, regulaciones y medidas técnicas internas entre los países miembros pueden dar como resultado una distribución menos óptima de actividades económicas y tener un efecto distorsionante en el comercio. Las diferencias en las barreras técnicas pueden ocasionar varios tipos de costos a los productores y a la sociedad en general, incluyendo gastos sobre la investigación y desarrollo. También pueden provocar reducidas opciones para la explotación de economías de escala potenciales y pérdidas relacionadas con la competitividad de costos. Los consumidores pueden sufrir mayores costos de producción y menor competencia en el mercado local. El sector público puede enfrentarse a complicaciones adicionales relacionadas con la multitud de requerimientos. Entonces, es posible que la equiparación de normas en un APC tenga repercusiones en la distribución equivalentes a la reducción de distorsiones del mercado en la frontera, inducidas por las políticas. Aunque el efecto de la diversidad en las regulaciones sobre la distribución y el comercio es difícil de cuantificar, la reducción de la diversidad en las normas nacionales mediante una integración más profunda en el ámbito regional puede contribuir a la explotación de ganancias potenciales del comercio en un APC.

#### ETAPAS DE UNA INTEGRACIÓN MÁS PROFUNDA

Para esclarecer lo racional de un sistema de reglamentación y de normas regionales, se debe establecer una distinción entre los diferentes tipos de normas y las diversas formas de aplicarlos en el ámbito regional. En este contexto, se pueden distinguir varias opciones para el uso de normas en un APC: diálogo político; el requisito para cumplir con las reglas nacionales, excluyendo o incluyendo el uso de límites comunes; reconocimiento mutuo de normas de los Estados miembros tan pronto como estén de acuerdo con los requerimientos mínimos del APC y, por último, la equiparación regional de las normas (Leebron, 1997).

El enfoque que refleja el menor grado de compromiso es el diálogo político. Este diálogo puede contribuir a la transparencia en los sistemas de reglamentación internos y a la comprensión de lo racional y el uso de los instrumentos políticos. También puede ser un primer paso hacia la reducción de las inconsistencias entre las reglas comerciales de los miembros de un APC. (El enfoque inicial perseguido por la APEC estuvo fuertemente orientado hacia el intercambio de información y la disposición del esclarecimiento de asuntos de interés para los socios de la región).

Una segunda opción es autorizar que los países usen las normas y exijan su cumplimiento. En tal contexto, los procedimientos para la solución de las disputas requerirán permitirle a las firmas locales y extranjeras iniciar un caso legal cuando ellas

sufren una competencia desleal al ser infringidas las leyes nacionales. Los socios pueden introducir topes máximos y mínimos para limitar el rango de opciones disponibles.

Por ejemplo, el Artículo 712 del TLCAN establece el derecho de cada parte a:

adoptar, mantener o aplicar cualquier medida sanitaria o fitosanitaria necesaria para la protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal en su territorio, incluida una medida que sea más estricta que una norma, directriz o recomendación internacional (TLCAN, 1994).

También, según el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte, Artículo 1, los objetivos de este acuerdo son “promover la observancia y la aplicación efectiva de la legislación laboral de cada una de las Partes”.

El Artículo 2 expresa que cada parte estará “Reconociendo el derecho de cada una de las Partes de establecer, en lo interno, sus propias normas laborales y de adoptar o modificar, en consecuencia, sus leyes y reglamentos laborales”. Y de acuerdo con el Artículo 3, “Cada una de las Partes promoverá la observancia de su legislación laboral y la aplicará efectivamente a través de medidas gubernamentales adecuadas”.

En la Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte, los Artículos 1 y 2 emplean una terminología similar en el contexto de las leyes y normas ambientales y los derechos de las partes a establecer sus propias normas.

Dos variaciones sobre este enfoque pueden limitar el rango de opciones e introducir límites superiores e inferiores. Se puede introducir un límite inferior al prohibir a una de las partes que ajuste las reglas nacionales y se despreocupe de las normas nacionales para beneficiarse de la creación y diversificación del comercio y la inversión. Este enfoque se ha afirmado en el TLCAN y sus acuerdos adicionales. También, de acuerdo con el TLCAN, Artículo 1114 (2), sobre las medidas relativas al medio ambiente:

Las Partes reconocen que es inadecuado alentar la inversión por medio de un relajamiento de las medidas internas aplicables a salud o seguridad o relativas al medio ambiente. En consecuencia ninguna Parte debería renunciar a aplicar o de cualquier otro modo derogar u ofrecer renunciar o derogar dichas medidas como medio para inducir el establecimiento, la adquisición, la expansión o conservación de la inversión de un inversionista en su territorio.

Además, a las Partes se les puede exigir la aplicación de medidas y normas acordadas en tratados internacionales, aun si las partes interesadas no son signatarias de tales acuerdos. El país “usará, como una base para sus medidas sanitarias o fitosanitarias, normas, directrices o recomendaciones internacionales” (TLCAN, Artículo 713).

En cuanto al tope superior, éste se puede introducir mediante la requisición a las Partes de la presentación de evidencia científica, en el caso de que ellas deseen aplicar medidas y normas superiores a las acordadas en los tratados internacionales.

En concordancia con el Artículo 712 del TLCAN:

Cada una de las Partes se asegurará de que cualquier medida sanitaria o fitosanitaria que adopte, mantenga o aplique: (a) esté basada en principios científicos, tomando en cuenta, cuando corresponda, factores pertinentes, como las diferentes condiciones geográficas; (b) no se mantenga cuando ya no exista una base científica que la sustente.

Para una discusión más detallada de las normas del TLCAN como un modelo para la regionalización y multilateralización de las normas, véase Van Dijk, 1996, eIDB, 1999.

La tercera opción es el mutuo reconocimiento de (productos) normas de cualquier estado miembro, y el cumplimiento con los requerimientos mínimos para el APC. A lo largo del proceso de equiparación, la Unión Europea ha adoptado este enfoque. Estos requerimientos mínimos para el APC pueden o no corresponder con las normas y medidas incluidas en acuerdos multilaterales como la OMC.

La Unión Europea se ha esforzado por la equiparación de las medidas y normas entre los países miembros. Al preparar propuestas de equiparación, la Comisión Europea toma como base un alto nivel de normas para proteger la salud, la seguridad, los consumidores y el ambiente, de acuerdo con el Artículo 100a del Tratado de la Comunidad Europea. La armonización puede dar como resultado normas mínimas comunes, las cuales permitirán a los países miembros aplicar normas nacionales superiores. En algunos casos, las normas comunes son de naturaleza absoluta o proveen tanto de niveles mínimos de protección como de niveles máximos.

En vista de las complicaciones involucradas en el proceso de equiparación, se introdujo un enfoque alternativo en el proceso para completar el mercado interno, y se requirió un mutuo reconocimiento de los productos estándar. Así, los países miembros están obligados a aceptar productos que reúnan las normas en cada país miembro, siempre que coincidan con los niveles mínimos acordados en la Comunidad Europea. El bien conocido reglamento de Cassis de Dijon de la Corte Europea de Justicia en 1979, estableció el principio del mutuo reconocimiento, el cual establece que cualquier producto aprobado en un país del Área Económica Europea puede circular libremente en todos los demás. Desde 1985 se ha aplicado el llamado “nuevo enfoque” a la equiparación. Este enfoque se desvía del anterior por estar limitado a los requerimientos esenciales para las regulaciones técnicas. Con base en las nuevas directivas de la comunidad, los entes europeos de estandarización tales como CEN y Cenelec diseñan las normas europeas.

La equiparación de normas, instrumentos y principios es el enfoque más comprensivo para crear un campo de juego. Sin embargo, no es necesariamente el enfoque más eficaz, en particular cuando se aplica a normas ambientales y sociales. Las sociedades pueden diferir en cuanto a sus preferencias hacia artículos y servicios pri-

vados y colectivos o la calidad de su ambiente, y no hay razones *a priori* para suponer que las normas uniformes reflejan estas diferentes preferencias de manera óptima.

La equiparación de normas se ha aplicado en diferentes grados por la Unión Europea y, en cierta medida, actualmente está en negociación en el Mercosur. En este contexto, se puede hacer una distinción entre dos niveles de equiparación de normas regionales. Primero, las normas regionales pueden corresponder a las establecidas en acuerdos multilaterales, pero no siempre a las aplicadas completamente por los miembros del APC. Segundo, las normas regionales pueden colocarse en un nivel superior al acordado en forma multilateral, y coincidir con las preferencias comunes de los socios del APC. Éste puede ser el caso de aquellos países interesados en tener fuertes normas en la protección ambiental y la seguridad en el consumo y la producción, situación que refleja un aprecio superior por el principio de precaución. En este caso, la aplicación de normas superiores contribuye al bienestar, pero puede ocasionar la pérdida de algún ingreso o utilidad.

La adecuación de principios refleja unanimidad entre los socios sobre los objetivos políticos, pero les permite definir su propia selección de los instrumentos y seguir su propio enfoque en la aplicación de la política. El principio de que el contaminador paga (PPP), introducido por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), es un buen ejemplo de esto. Como tal, el PPP no se ajusta a las reglas para estimar los costos del bienestar causados por la contaminación, ni a la selección de los instrumentos políticos o el grado en que se requiera para que los que contaminan compensen los efectos negativos sobre el bienestar o inviertan en la prevención de la contaminación. Sin embargo, la selección de los instrumentos se puede restringir obligando a las partes a aplicar instrumentos económicos más que normas administrativas y cuotas por razón de la eficiencia económica. Es importante señalar que el Artículo 2 (f) del Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte obliga a cada Parte a promover “el uso de instrumentos económicos para la eficiente consecución de las metas ambientales”.

Como consecuencia, se deben distinguir diferentes formas de integración profunda para estimar la contribución potencial que ésta puede hacer para el comercio y el bienestar. Por no profundizar en el proceso de integración, el bienestar se puede perder, pero profundizar en la vía equivocada también puede acarrear costos para las economías nacionales, así como al resto del mundo. De allí que, una integración profunda no necesariamente signifique una integración mejor o más eficiente, como concluye en forma acertada Lawrence (1996, pp. 32–33). La selección del nivel óptimo de equiparación política puede guiarse por criterios involucrados en el principio de subsidiariedad, tal como el potencial para incluir externalidades, explotar economías de escala, reducir costos de transacción e incrementar la credibilidad. La

selección de la primera mejor política, sin embargo, está seriamente limitada por la dificultad para calcular, en forma apropiada, los efectos al aplicar estos criterios al bienestar.

## **Reflexiones finales**

En la primera parte de este capítulo se han examinado, de manera actualizada, los cambios más significativos en las políticas económicas practicadas desde mediados de los ochenta, sobre todo con respecto al uso de las medidas sobre el comercio fronterizo de América Latina. La liberalización comercial ha progresado rápidamente en el contexto de las reformas unilaterales, las concesiones hechas en el GATT/OMC y la participación en APCs. América Latina se ha convertido en una región donde las fronteras económicas ya no representan barreras serias al intercambio internacional en muchos sectores de las economías, además de que mayores reducciones en las barreras al comercio y a la inversión están por ocurrir. Como consecuencia, los países de la región han logrado un nivel más profundo de integración en los mercados internacionales.

La teoría económica está considerando inequívocas las ventajas potenciales de la liberalización comercial, al menos si se aplica de manera no discriminatoria. La teoría de la segunda mejor con respecto a la participación en un APC indica que el potencial efecto del bienestar depende del balance neto entre la contribución de la creación del comercio y los costos de la diversión del comercio. Estudios modelo de liberalización del comercio preferencial en América muestran diferentes resultados, la mayoría de ellos positivos. (Para los efectos del TLCAN, véanse Brown, 1992; Hinojosa-Ojeda y Sherman Robinson, 1992, y Lustig, 1994).

La segunda parte del capítulo argumenta que la agenda para el futuro se enfocará en las barreras no fronterizas al comercio y, en especial, en la reducción de las diferencias en los sistemas reglamentarios nacionales. Este cambio se refleja en las agendas de la OMC y en los arreglos del comercio regional en la Unión Europea, el Mercosur y el ALCA. Sin embargo, desafortunadamente, el apoyo teórico a la equiparación política en los ámbitos regional y multilateral a menudo está inconcluso, y la aplicación del principio del subsidio es entorpecida por problemas metodológicos. De allí que los efectos de las nuevas normas en la creación del comercio, la diversificación y, últimamente, el bienestar, son difíciles de incluir en modelos computarizados de equilibrio general. Actualmente, las políticas para profundizar la integración carecen de un fuerte fundamento científico.

## Bibliografía

- Brown, D.K., 1992, "The Impact of a North American Free Trade Area: Applied General Equilibrium Models", en N. Lustig, B.P. Bosworth y R.Z. Lawrence (comps.), *North American Free Trade – Assessing the Impact*, Washington, D.C., The Brookings Institution.
- Devlin, R. y R. French–Davis, 1998, *Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s*, Washington, D.C., Intal ITD, Documento de Trabajo, núm. 2.
- Dijck, P. van, 1992, "Preferential Trade among Developing Countries: Objectives and Feasibility", en H. Linnemann (comp.), *South–South Trade Preferences. The GSTP and Trade in Manufactures*, Nueva Delhi, Sage Publications.
- , 1996, "TLCAN: A Model for the WTO?" en P. van Dijck y G. Faber (comps.), *Challenges to the New World Trade Organization*, La Haya, Kluwer Law International.
- , 1999, "El regionalismo en los noventa: áreas de comercio preferencial entre Latinoamérica, Estados Unidos y la Unión Europea", en R. Buve y M. Wiesebron (comps.), *Procesos de integración en América Latina: perspectivas y experiencias latinoamericanas y europeas*, Amsterdam, CEDLA Latin America Studies (CLAS), Número 85, CEDLA.
- , 2000, "Meeting Asia and Latin America in a New Setting", en P. van Dijck y G. Faber (comps.), *The External Economic Dimension of the European Union*, La Haya, Kluwer Law International.
- Drysdale, P., A. Elek y B. House, 1998, "Europe and East Asia: a Shared Global Agenda?", en P. Drysdale y D. Vines (comps.), *Europe, East Asia and APEC – A Shared Global Agenda?*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Edwards, S., 1995, *Crisis and Reform in Latin America – From Despair to Hope*, Oxford, Oxford University Press.
- GATT, 1994, *The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. The Legal Text*, Ginebra.
- Hinojosa–Ojeda, R. y S. Robinson, 1992, "Labor Issues in a North American Free Trade Area", en N. Lustig, B.P. Bosworth y R.Z. Lawrence (comps.), *North American Free Trade – Assessing the Impact*, Washington, D.C., The Brookings Institution.
- Hufbauer, G.C. y J. Schott, 1994, *Western Hemisphere Economic Integration*, Washington, D.C., Institute for International Economics.

- IDB, 1999, *Integration and Trade in the Americas*, Washington, D.C., Department of Integration and Regional Programs, Periodic Note.
- Laird, S., 1997, *Mercosur: Objectives and Achievements*, documento de trabajo TPRD 9702, Ginebra, OMC.
- Lawrence, R.Z., 1996, *Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration*, Washington, D.C., The Brookings Institution.
- Leebron, D., 1997, "Lying Down with Procrustes: An Analysis of Harmonization Claims", en J. Bhagwati y R.E. Hudec (comps.), *Fair Trade and Harmonization, Prerequisites for Free Trade?*, vol. 1, Economic Analysis, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, Londres.
- Lustig, N., 1994, "Potential Impact on Mexico's Economy and Beyond", en R. Bouzas y J. Ros (comps.), *Economic Integration in the Western Hemisphere*, University of Notre Dame Press, Notre Dame y Londres.
- Nogués, J., 1998, "Comment: The Linkages of the World Bank with the GATT/WTO", en A.O. Krueger (comp.), *The WTO as an International Organization*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Stephenson, S.M., 1999, "Standards and Technical Barriers to Trade in the Free Trade Area of the Americas", en M. Rodríguez Mendoza, P. Low y B. Kotschwar (comps.), *Trade Rules in the Making — Challenges in Regional and Multilateral Negotiations*, Washington, D.C., Organization of American States y The Brookings Institution Press.
- 1994, *Tratado de Libre Comercio de America del Norte*, México, D.F., tomo I y II, Ediciones Gernika.
- Williamson, J. (comp.), 1990, *Latin American Adjustment: How Much Has Happened*, Washington D.C., Institute for International Economics.
- Wonnacott, R.J., 1996, "Trade and Investment in a Hub-and-Spoke System versus a Free Trade Area", en *The World Economy*, vol. 19, núm. 3.
- Yeats, A., 1997, *Does Mercosur's Trade Performance Raise Concerns about the Effects of Regional Trade Arrangements?*, Washington, D.C., documento de trabajo en investigación en política, núm. 1729, Banco Mundial.

recibido en julio de 2003

aceptado en septiembre de 2003