

El TLC y el comercio continental

Juan Pablo Parra Rojas*

Profesor / coordinador académico de la Maestría en Asuntos Internacionales de la Facultad de Finanzas, Gobierno y Relaciones Internacionales de la Universidad Externado de Colombia.

correo electrónico:
jppr1@uexternado.edu.co

Los procesos de integración en el continente americano no son noticia nueva. Las diferentes iniciativas se pueden enmarcar en dos grandes olas de integración cada una con filosofías y modelos diferentes. La primera se inicia en los años 60 y obedece a una filosofía de integración proteccionista basada en la sustitución de importaciones. Resultados de este primer impulso fueron la Asociación Latinoamericana del Libre Comercio (ALALC, 1960)¹, que se convertiría en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en 1980, el Mercado Común Centroamericano (MCCA, 1960)² y el Pacto Andino, 1969³. Se propendía por un modelo de integración con instituciones

fuertes que, a través de la búsqueda de zonas de libre comercio, promoviera la supranacionalidad al estilo de la Comunidad Económica Europea de la época.

Estos procesos no obtuvieron los resultados esperados debido a la falta de voluntad política de las partes y conocieron un profundo período de estancamiento en la década de los 80. Así mismo, no contaron con el apoyo de las autoridades de Estados Unidos quienes, al contrario, veían en estas dinámicas un desafío al control por ellas ejercido en su “patio trasero”.

La segunda ola de integración se da a comienzos de los 90 y se sustenta en una filosofía de libre comercio. La disminución de aranceles entre los países mediante los

* Fecha de entrega, 2 de septiembre de 2004. Fecha de aceptación, 21 de octubre de 2004.

¹ Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay en 1960; Colombia y Ecuador en 1961; Venezuela en 1966; Bolivia en 1967.

² Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador.

³ Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú en 1969; Venezuela en 1973; Chile sale en 1976.

procesos de apertura es la herramienta por excelencia, y el principal impulsor de las dinámicas es el sector privado. En este período nace el Mercado Común del Sur (MERCOSUR, 1991)⁴, proceso de gran dinamismo que rápidamente se constituye en un área de libre comercio casi completa y en una unión aduanera bastante avanzada. El Pacto Andino se convierte en la Comunidad Andina de Naciones (CAN, 1996) y adquiere un gran impulso en la cumbre de Cartagena de 1999, en la cual se plantea 2005 como horizonte para la consecución del Mercado Común e incluso se habla de la adopción de una moneda común⁵. De la misma manera se firman varios tratados de libre comercio (TLC), como el Grupo de los Tres⁶, el TLC Chile-México, y el más reciente, el TLC Chile-Estados Unidos en junio de 2003.

Esta segunda ola de integración, a diferencia de la anterior, es acompañada por Estados Unidos quien asume un papel protagónico en la búsqueda del libre comercio americano. Una nueva agenda parece tomar fuerza con la presentación de la Iniciativa para las Américas⁷, en 1990, por parte del gobierno de George Bush, que tiene como objetivo la creación de un área de libre comercio desde Alaska

hasta la Patagonia. Esta propuesta encuentra su continuación en la Cumbre de las Américas de Miami (1994), en la cual 34 países americanos, a excepción de Cuba, se comprometen en la creación y establecen límites y plazos para el Área de Libre Comercio Americana, más conocida como el ALCA. De igual forma, en 1994, se logra la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Canadá, Estados Unidos y México, y se habla de la posibilidad de que otros países latinoamericanos integren la zona. La lista es rápidamente encabezada por Chile y Colombia.

En la actualidad el panorama comercial americano es una mezcla de escepticismo, asimetrías y promesas rotas. Los procesos regionales del sur viven un fuerte estancamiento por diversas razones. El MERCOSUR sufrió un gran revés debido a la crisis económica y financiera argentina de 2001. La CAN sufre de la existencia de fenómenos políticos y económicos contrarios a la integración que hacen de su objetivo de lograr un mercado común y una moneda única en 2005 una propuesta poco realista. En lo multilateral, las negociaciones del ALCA se encuentran estancadas a raíz del *impasse* entre Brasil y

⁴ Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

⁵ Khoudour-Casteras, David. *¿Una moneda única para América Latina?* Bogotá, Universidad Externado de Colombia, 1999, pp. 153. (Pretextos, núm.11)

⁶ Colombia, México y Venezuela.

⁷ Para mayor información ver: <http://caselaw.lp.findlaw.com/cascode/uscodes/22/chapters/32/subchapters/iii-a/toc.html>

Estados Unidos, debido a las negativas de Estados Unidos de incluir en la agenda de negociación el tema de los subsidios agrícolas y de Brasil de incluir el tema de la propiedad intelectual. Sería muy optimista pensar en el mantenimiento de los plazos originalmente propuestos⁸. La promesa de que el TLCAN se ampliaría a otros países latinoamericanos no se ha cumplido. Nueve años después Chile logró firmar un TLC con Estados Unidos, pero no entró a formar parte de la zona de libre comercio y Colombia probablemente obtendrá el mismo resultado. Todos estos fenómenos llevan a formular dos preguntas de gran relevancia: ¿Cuál es el rumbo del comercio continental? ¿Qué papel juega un país como Colombia en las dinámicas que se están desarrollando?

ESTADO DEL COMERCIO AMERICANO

En América existen acuerdos bilaterales de comercio, áreas de libre comercio, uniones aduaneras y mercados comunes. Un país como Colombia hace parte de un acuerdo bilateral (Colombia-Chile), de un área de libre comercio (G-3) y de una unión aduanera (CAN)⁹. Las dinámicas regionales han incentivado la exis-

tencia de relaciones privilegiadas con los vecinos como entre Colombia y Venezuela, Argentina y Brasil, Estados Unidos y México. Así mismo, los intereses económicos basados en unas buenas relaciones políticas han fomentado la aparición de acuerdos que desafían la distancia, Chile-Estados Unidos, Chile-México, Colombia-Chile. Las estrategias comerciales de un país responden a realidades propias de las transacciones de bienes y servicios, de las relaciones económicas y de los vínculos políticos que surgen a través de visiones comunes.

El continente americano ha utilizado diferentes recursos integracionistas. En ocasiones, ha recurrido a la estrategia de construcción de bloques (*building blocks*), mediante la cual diferentes países conforman un área de libre comercio “donde los acuerdos de liberalización abarcan todos los miembros del área”¹⁰. Como resultado de esta estrategia existen en la actualidad la CAN, el MERCOSUR y el TLCAN, entre otros. Estos bloques comerciales tienen la ventaja de responder a la dinámica regional y permiten disminuir las asimetrías de poder en la negociación. De la misma forma, promueven visiones políticas comunes que superan el ámbito de las fronteras nacionales y obedecen a una

⁸ Finales del 2005 para un área de libre comercio total.

⁹ Parra Rojas, Juan Pablo. “ALCA: ¿ilusión o realidad?”, *Opera* 2003-2004, Universidad Externado de Colombia, 2003, p. 316.

¹⁰ *Ibíd.*, p. 317.

metodología de integración funcionalista¹¹, que plantea la integración comercial como un primer paso para lograr la integración económica y después la política. La Unión Europea es el ejemplo más claro de un proceso de integración exitoso mediante la construcción de bloques.

Paralelamente se ha hecho recurso a la estrategia de ejes y radios (*hub and spokes*), mediante la cual un país denominado eje pone en marcha diferentes acuerdos comerciales con otros países denominados radios. “Los acuerdos adoptados entre el eje y sus radios no cobijan las relaciones comerciales entre los radios, así que sus intercambios se realizan a través del país eje”¹². Resultado de esta estrategia son los diferentes acuerdos bilaterales firmados por Chile, que se constituye así en un eje comercial que controla la relación entre diferentes radios con el fin de convertirse en una plataforma internacional para el comercio de América con otras regiones¹³. De igual forma, Estados Unidos ha recurrido y recurre en la actualidad a esta estrategia mediante la firma de TLC bilaterales que lo definen como la ruta de entrada para sus socios radios a su mercado. Estos acuerdos, al obtenerse

mediante negociaciones bilaterales, reflejan las asimetrías de poder existentes entre las naciones.

El comercio se beneficia a mayor escala cuando existe un bloque comercial que un sistema de ejes y radios. La primera razón es la eliminación de todas las distorsiones comerciales entre los miembros que se da en el bloque. “En consecuencia el incremento potencial en el ingreso regional total será menor en ejes y radios”¹⁴. Otro factor es que, en un sistema de ejes y radios, el eje tiene una mayor participación porcentual en el comercio pues se beneficia de la preferencia que obtiene del mercado de cada radio para sus inversiones. Así, este sistema “ofrece ventajas preferenciales para el eje debido a las barreras que subsisten entre los radios”¹⁵. La convivencia de diferentes estructuras comerciales en el continente genera un sistema inequitativo porque las asimetrías en la capacidad de negociación de los países no permiten un beneficio general sino uno particular. La construcción de un gran bloque continental es la mejor opción para lograr el óptimo desarrollo en el comercio americano. Sin embargo, no existe un consenso acerca de la manera para garantizar su éxito.

¹¹ *Ibíd.*, p. 321.

¹² *Ibíd.*, p. 317.

¹³ Solervicens, Marcelo. “Impactos del TLC entre Chile y Estados Unidos”. *Observatoire des Amériques*, julio 2003, p. 5.

¹⁴ WONNACOTT, Ronald, WONNACOTT, Paul. “El TLCAN y los acuerdos comerciales en las Américas”. En *Integración económica en perspectiva*. Bogotá, DNP, BID, 1996, p. 123.

¹⁵ *Ibíd.*, p. 124.

DIFERENTES CAMINOS HACIA EL ÁREA DE LIBRE COMERCIO AMERICANA

La negociación del ALCA, iniciada en Miami en 1994, obedece a una lógica de negociación intergubernamental en la cual los 34 países participantes deben ponerse de acuerdo sobre los términos de constitución del área de libre comercio continental. El trabajo de nueve grupos de negociación sobre acceso a mercados, inversión, servicios, compras del sector público, solución de controversias, agricultura, propiedad intelectual, subsidios y política de competencia, debe llegar a resultados de manera consensual para garantizar el avance del proceso. La dificultad de mantener el ritmo de las negociaciones debido a cambios de índole político y económico al interior de los países, así como las diferencias sobre temas sensibles y el reto de lograr acuerdos entre la totalidad de los miembros, han estado en el orden del día. En particular la diferencia de visión entre Brasil y Estados Unidos frente al tema de los subsidios agrícolas estadounidenses y la propiedad intelectual, ha retrasado y virtualmente bloqueado la negociación. El camino multilateral se encuentra en estado de hibernación.

La opción de la profundización de los

bloques comerciales existentes propondría, como etapa final para la consecución del acuerdo continental, un sistema “que tenga la forma de un acuerdo entre socios más que el de un ingreso al MERCOSUR o al ALCA”¹⁶, de las naciones del hemisferio. Esta visión es defendida especialmente por Brasil, economía líder del sur del continente, que busca “generar un bloque subregional mediante el fortalecimiento y la ampliación del MERCOSUR, y el acuerdo de libre comercio entre este bloque y la CAN”¹⁷. La política comercial de Brasil busca promover la integración de América del Sur como una estrategia para hacer frente a la opción del ALCA, en la que según palabras del canciller Celso Amorim “al MERCOSUR se le ha reservado un tratamiento menos favorable”¹⁸. La propuesta brasilera necesita para su desarrollo el apoyo de los países de la Comunidad Andina puesto que su posición sería insostenible si su margen de negociación no se viera aumentado por el peso económico y comercial que representa esta zona. Sin embargo, en esta situación pesan los intereses estratégicos de cada país lo cual no es garantía de éxito para esta propuesta alternativa del ALCA.

Ante el bloqueo del ALCA, y la avanzada diplomática brasilera en busca del fortalecimiento de los bloques para una

¹⁶ *Ibíd.*, p. 121.

¹⁷ “Brasil intenta convencer”, en *El Tiempo*, Bogotá, 26 de julio de 2003.

¹⁸ “El ALCA posible”, en *El Tiempo*, Bogotá, 25 de julio de 2003.

posterior negociación norte-sur sin grandes asimetrías, los países de la CAN se constituyen en el objetivo de las dos potencias. Ante la ofensiva brasilera, el gobierno norteamericano decidió rápidamente proponer a tres países de la zona, Colombia, Ecuador y Perú, la negociación conducente a la firma de tres tratados de libre comercio separados. La invitación, oficializada en Miami a finales de 2003, ha estado seguida de diferentes rondas de negociación en las que poco a poco se han ido afinando las mesas temáticas. Aunque se ha hecho evidente un gran número de diferencias, lo cierto es que para los países andinos la propuesta responde a la realidad de su comercio, el cual depende en gran medida de Estados Unidos en lo referente a las exportaciones. De igual manera, se constituye en una oportunidad para hacer permanentes una serie de prerrogativas comerciales otorgadas por Estados Unidos a estos países a través del ATPDEA¹⁹.

Por su parte, Estados Unidos ha encontrado en el entusiasmo de los países andinos por negociar con rapidez los TLC la salida estratégica a la amenaza de consolidación de un potente socio CAN-MERCOSUR en el subcontinente. Aunque las conversaciones tendientes a la confor-

mación de una unión aduanera entre estos dos bloques se había planteado, no se observan avances al respecto, pues entre otros, “el empresariado colombiano no tiene disposición para negociar con Brasil o MERCOSUR, cuyas producciones le compiten en el mercado interno y en el externo”²⁰, y mientras tanto Estados Unidos está logrando a través de sus TLC andinos “mejorar la relación de fuerzas para imponer un Acuerdo de Libre Comercio de las Américas, ALCA, que responda a sus preocupaciones”²¹. Las condiciones están dadas, por lo tanto, para que la consolidación de un gran bloque americano se dé a través de una negociación entre Estados Unidos y MERCOSUR en la cual las condiciones comerciales resultantes de los TLC con los países andinos determinarán en gran medida la relación de fuerzas a favor de los norteamericanos.

TLC COLOMBIA-ESTADOS UNIDOS: LA CONSTRUCCIÓN CONTINENTAL A TRAVÉS DE LO BILATERAL

El 45% de las exportaciones colombianas se destinan al mercado de Estados Unidos (ver Gráfico). Éstas han aumentado en los últimos dos años debido al

¹⁹ Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de las Drogas, por medio de la cual se permite la entrada de alrededor del 80% de los productos exportables de estos países a EE.UU. exentos de aranceles hasta el 2006.

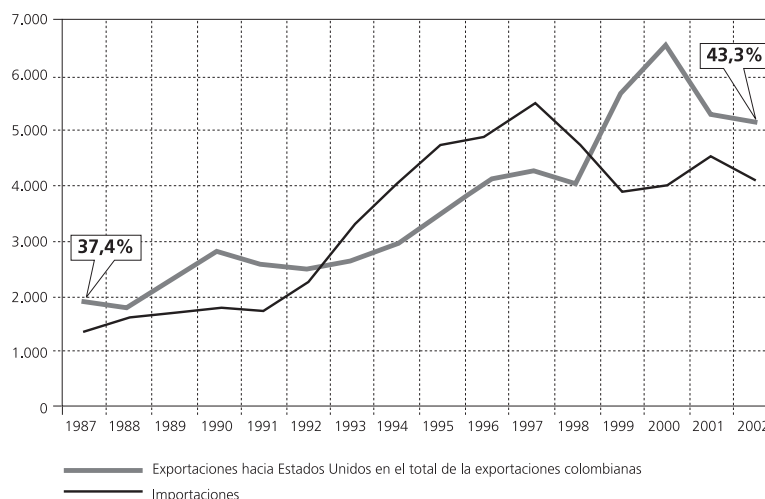
²⁰ “Brasil intenta convencer”, en *El Tiempo*, Bogotá, 26 de julio de 2003.

²¹ Solervicens, Marcelo. “Impactos del TLC entre Chile y Estados Unidos”. *Observatoire des Amériques*, julio 2003, p. 2.

deterioro del comercio con Venezuela y se situaron en los \$5.797 millones de dólares para el 2003²². El segundo destino de exportaciones colombianas es la CAN con un monto de \$1.905 millones de dólares para el 2003 con Venezuela como socio principal, pero con un mercado en Ecuador que está en constante crecimiento. La Unión Europea es el tercer destino de las exportaciones colombianas con \$1.875 millones de dólares para 2003 por encima de MERCOSUR que contabilizó para el mismo año \$117 millones de dólares. Por el monto de sus exportaciones, Colombia tiene en Estados Unidos su principal socio comercial, situación que es similar si se analizan las importaciones que lo ubican como su mayor proveedor.

Hay muchas razones para que se dé esta situación. La complementariedad entre los dos mercados ha creado una dinámica comercial de grandes proporciones que encuentran respaldo en las políticas que otorgan beneficios comerciales. En la actualidad, 87% de las exportaciones colombianas cuentan con una exención de aranceles de entrada al mercado norteamericano hasta el 2006 por cuenta del Atpdea. Estas ventajas son una gran oportunidad de comercio, sin embargo, no se aprovechan en gran medida porque “Colombia no produce muchos de los productos beneficiados por las preferencias, existen otros países que producen de forma más competitiva algunos productos aún teniendo en cuenta las preferencias y

Comercio exterior Colombia - Estados Unidos



²² Cifras Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, con base en datos DANE-DIAN.

hay otro tipo de restricciones que impiden la libre entrada de las mercancías como las barreras no arancelarias²³. De los once principales productos que representan el 80% de las exportaciones a Estados Unidos, “sólo cinco cuentan con preferencias arancelarias”²⁴ (Ver Cuadro).

parativas y tienen exención arancelaria, la exportación hacia Estados Unidos no es significativa debido a la existencia de barreras no arancelarias tales como la aplicación de normas ambientales y laborales y la imposición de cuotas a través de tarifas arancelarias adicionales o cuotas cuanti-

**PRODUCTOS EXPORTADOS A ESTADOS UNIDOS
(PROMEDIO 1998-2002, MILLONES DE DÓLARES)**

Producto	ATPA (1)	NMF (2)	Arancel de Colombia	Margen de Preferencia (3)	XaEU (4)	X a EU X Totales (5)	% Acumulado (6)
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	No tiene	0,3			2.595,4	48,8	48,8
Café sin tostar, sin descafeinar	Libre	0.0			368,3	6,9	55,7
Pigmentos para la fabricación de pinturas	Sí tiene	3,1	0.0	3,1	204,5	3,8	59,6
Las demás flores y capullos frescos	Sí tiene	6,4	0.0	6,4	203,0	3,8	63,4
Hullas térmicas	Libre	0.0			187,7	3,5	66,9
Fueloils (fuel)	Sí tiene	7,0	0,0	7,0	171,2	3,2	70,1
Rosas frescas cortadas para ramos o adornos	Sí tiene	6,8	0.0	6,8	150,8	2,8	73,0
Bananas o plátanos frescos tipo "cavendish valery"	Libre				144,4	2,7	5,7
Claveles cortados para adornos	Sí tiene	3,2	0.0	3,2	109,3	2,1	77,7
Pantalones largos, cortos (calzones)	No tiene	1,4			68,3	1,3	79,0
Combustibles					61,5	1,2	80,2
Otros					1.055,8	19,9	100,0
Total promedio últimos cinco años					5.319,4		

Fuente: DANE, Base de datos ALCA y Mincomercio

Algunos productos para los cuales Colombia presenta ventajas comparativas y no tiene exenciones arancelarias como los relacionados con confecciones y texti-

les, Estados Unidos es su principal importador. Igualmente, gran variedad de productos agrícolas como el azúcar para los cuales Colombia presenta ventajas com-

²³ Dirección de Estudios Económicos y Empresariales del DNP. “Efectos de un acuerdo bilateral de libre comercio con Estados Unidos”. *Archivos de Economía*, julio 2003, p. 30.

²⁴ *Ibíd.*, p. 6.

tativas. Si bien el mecanismo de exención no es perfecto, la negociación del TLC en términos comerciales le permitirá a Colombia mantener las condiciones favorables otorgadas de manera unilateral por el Atpdea.

Sin embargo, la negociación se debe enfocar no sólo hacia la eliminación total de los aranceles sino también hacia la eliminación de las barreras no arancelarias que afectan de manera invisible la fluidez del comercio. En términos netamente comerciales, la firma del TLC es ventajosa para Colombia pues se generarán condiciones concertadas a largo plazo para el intercambio de productos. Para proteger algunos de sus sectores sensibles podrá contar con herramientas como los mecanismos de transición y ajuste y la desgravación gradual.

Al ser el TLC un acuerdo de última generación, los temas que están sobre la mesa no son exclusivamente comerciales. Se trata de un acuerdo que busca reglamentar lo referente a la propiedad intelectual, la prestación de servicios, los regímenes de inversión y las compras estatales. Estos temas representan diversos riesgos para Colombia de los cuales el país todavía no es conciente, además, son los temas de discordia que han dividido las posiciones comerciales a lo largo del continente.

Los resultados de la negociación del TLC serán base para consolidar las nuevas

propuestas tendientes a desbloquear las negociaciones del ALCA en términos favorables a Estados Unidos. Cada acuerdo comercial negociado por Estados Unidos es base para negociar el siguiente. De esta forma, los resultados de la negociación con los países andinos tendrán un gran peso dentro de la propuesta que se negociará multilateralmente en el ámbito del ALCA. En otras palabras, lo que Estados Unidos no logró conseguir en lo multilateral, debido a la postura de países como Brasil, lo está consiguiendo en lo bilateral. Ya negoció con Chile, país que cada vez tiene un mayor peso en el comercio continental y ya firmó el CAFTA con las naciones centroamericanas. Temas como la propiedad intelectual que no alcanzaron un consenso en la negociación del ALCA, serán definidos de facto por la fuerza de los diferentes TLC firmados en la región. Incluso, resultados que no se han logrado en la OMC como lo referente a las cuestiones de Singapur²⁵, con seguridad serán definidos en las negociaciones bilaterales en los términos planteados por Estados Unidos.

ÚLTIMA PARADA, ¿EL ALCA?

La historia comercial del continente americano ha mostrado diferentes etapas de construcción. Aquellas en las que la participación de Estados Unidos no ha

²⁵ *Singapore issues*. Se refieren a regímenes de competencia, inversiones, compras estatales y trabas al comercio.

sido clara, han sido condenadas a la falta de resultados debido a la poca voluntad política para llegar a acuerdos de los países latinoamericanos. Las otras, en las que los norteamericanos han decidido participar con determinación siguen su rumbo. Las diferentes iniciativas han logrado mejorar las condiciones generales en las que los países del continente comercian. Sin embargo, se hace necesario fortalecer los esquemas para conseguir un área de libre comercio continental que favorezca a todos los países y genere igualdad en las condiciones.

La negociación multilateral fue la modalidad en principio apoyada por los países del continente americano. La iniciación de las negociaciones del ALCA planteó un gran optimismo, pero rápidamente se fue desdibujando ante la incapacidad de los actores por generar consensos. La alternativa de una negociación de bloques hace su camino en diferentes círculos de pensamiento suramericano, pero la dinámica comercial de los países andinos sugiere explorar la alianza propuesta por Estados Unidos a través de la negociación bilateral. La situación hoy en día muestra cómo los países andinos, en aras de mantener y conseguir nuevas prerrogativas, están desconociendo la posibilidad de negociar en condiciones más equitativas para lograr acuerdos más favorables al conjunto del continente.

Tras las negociaciones de los TLC andinos, Estados Unidos encontrará mayor facilidad para imponer un acuerdo

americano que se adapte a sus condiciones, y podrá resolver mediante negociaciones bilaterales con claras asimetrías de poder las luchas que no ha podido definir en los escenarios del ALCA y la OMC. La estrategia comercial de Estados Unidos es contundente. Las herramientas que está utilizando para llevarla a cabo están dando resultados. Ante la incapacidad latinoamericana de avanzar en conjunto, los países del continente están perdiendo una nueva oportunidad de no jugar con reglas de juego impuestas sino concertadas, reglas que determinarán las relaciones continentales a muy largo plazo.

BIBLIOGRAFÍA

- Dirección de Estudios Económicos y Empresariales del DNP. "Efectos de un acuerdo bilateral de libre comercio con Estados Unidos". *Archivos de Economía*, julio 2003.
- Fishlow, Albert. "Convergencia de los niveles de desarrollo". En *Integración económica en perspectiva*. Bogotá, DNP, BID, 1996.
- Fontaine, Pascal. *L'Union Européenne*. Paris, Editions du Seuil, 1994.
- Garay, Luis Jorge. *Globalización y crisis*. Bogotá, Tercer Mundo S.A., 1999.
- Grinspun, Ricardo. "Sostenibilidad, equidad e integración económica". En *Integración económica en perspectiva*. Bogotá, DNP, BID, 1996.
- Khoudour-Casteras, David. *¿Una moneda única para América Latina?* Bogotá, Universidad Externado de Colombia, 1999. (Pretextos, núm. 11).

- Krugman, Paul. "Acuerdos comerciales e integración regional". En *Integración económica en perspectiva*. Bogotá, DNP, BID, 1996.
- Molle, Willem. "Integración económica y distribución de la riqueza: la experiencia europea". En *Integración económica en perspectiva*. Bogotá, DNP, BID, 1996.
- Ocampo, José Antonio. "Colombia y la integración regional". En *Integración económica en perspectiva*. Bogotá, DNP, BID, 1996.
- Parra Rojas, Juan Pablo. "ALCA: ¿ilusión o realidad?", En *Opera 2003-2004*, Universidad Externado de Colombia, 2003.
- Reina, Mauricio, Zuluaga, Sandra, Gamboa, Cristina. "El Grupo de los tres y el grupo andino". En *Integración económica en perspectiva*. Bogotá, DNP, BID, 1996.
- Ricupero, Rubens. "La integración y el regionalismo en las Américas". En *Integración económica en perspectiva*. Bogotá, DNP, BID, 1996.
- Solervicens, Marcelo. "Impactos del TLC entre Chile y Estados Unidos". *Observatoire des Amériques*, julio 2003.
- Winters, Alan. "Experiencias y lecciones de la integración europea". En *Integración económica en perspectiva*. Bogotá, DNP, BID, 1996.
- Wonnacott, Ronald, Wonnacott, Paul. "El TLCAN y los acuerdos comerciales en las Américas". En *Integración económica en perspectiva*. Bogotá, DNP, BID, 1996.

