

El Mercado Europeo y el ALCA: ¿dos estrategias comerciales contrastantes?

Rosa María Piñón Antillón

Resumen

Con el fin de insertarse en mejores condiciones en la economía global, en los noventa las economías latinoamericanas dieron un giro radical a sus relaciones económico-comerciales con el exterior. Además de los compromisos internacionales derivados de las negociaciones multilaterales que tuvieron lugar, primero en el seno del GATT y posteriormente en la OMC, en el ámbito bilateral y regional floreció una amplia y compleja red de acuerdos comerciales. Pero sólo México y Chile suscribieron acuerdos de libre comercio tanto con Estados Unidos como con la Unión Europea. No obstante, Estados Unidos, deseoso de ampliar el radio de su influencia económica y comercial en América Latina, propuso a toda la región –con la excepción de Cuba– el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas, es decir, una liberalización comercial que abarca prácticamente todos los sectores de la actividad económica. La Unión Europea, por su parte, en un intento de no quedarse rezagada, planteó la creación de zonas de libre comercio intra regionales tanto con el MERCOSUR como con la Comunidad Andina. De ahí el interés de la autora en analizar las implicaciones que dichas negociaciones tienen para la región, tomando en cuenta el propósito inicial de la apertura económica experimentada: lograr una mejor inserción en la economía global.

Abstract

To better insert within globalization, the Latin American economies made radical moves in terms of economic-trade relations with the world in the 1990s. Besides treaties deriving from multilateral agreements, first within the GATT and later under the WTO, some bilateral and regional on trade initiatives took place throughout the region. However, only Mexico and Chile enabled to have agreements with the United States and Europe. Eager to have more economic influence, the United States proposed a regional agreement under the American Trade for the Americas. It basically liberalizes all the economic activity in all countries, except in Cuba. Not wanting to get behind the United States, the European offered a development plan with MERCOSUR and the Andean Community. The author analyzes such propositions and their implications, and how they are driven to drag the region in the global economy.

Contextualización de la problemática latinoamericana

Con las reformas económicas instrumentadas por América Latina a lo largo de los ochentas y los noventa, el entorno macroeconómico se modificó de manera radical. A través de dichas reformas, los países de la región asumieron compromisos cuya lógica económica les condujo hacia el regionalismo abierto. De hecho esa fue la estrategia que desarrollaron unos países primero y otros después, a fin de insertarse en mejores condiciones en la economía global.

El primer paso fue la liberalización económica, y con ella las economías latinoamericanas dieron un nuevo rumbo a sus relaciones comerciales tanto al interior de

la región como con otros países fuera de la zona. En ese sentido, una amplia y compleja red de acuerdos bilaterales y regionales de comercio floreció, además de los compromisos internacionales derivados de las negociaciones multilaterales en las que las economías de América Latina participaron activamente.¹

En el ámbito regional, los Acuerdos Preferenciales de Comercio (APCs) se multiplicaron y en el contexto multilateral cobró forma y contenido jurídico la incorporación de los mercados latinoamericanos al comercio mundial vía la adhesión de los mismos al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT). De hecho, muchas de las provisiones incluidas por el GATT (1994) sobre tratamientos especiales y diferenciales para países en desarrollo,² la Organización Mundial del Comercio (OMC), las hizo suyas.³

Sin embargo, la mayor parte de dichas reducciones arancelarias se ha circunscrito al área de los bienes industriales; no será sino hasta la Reunión Ministerial de Cancún, en México, que podrá observarse con toda claridad si hay voluntad política para llevar las negociaciones de la OMC al campo de los bienes agrícolas, donde el acceso a los mercados de la Unión Europea y de Estados Unidos será un tema central.

Hasta ahora, con la excepción de México y Chile (donde el capítulo agrícola tiene connotaciones diferenciadas), los países latinoamericanos no han logrado concretar acuerdos de libre comercio con la Unión Europea ni con Estados Unidos. Ambos países han expresado su intención de ampliar el radio de su influencia económica y comercial hacia América Latina. Vía el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), Estados Unidos pretende llevar a la región a una liberalización comercial bastante ambiciosa y crear una mega zona de libre comercio. Dicha propuesta abarca prácticamente todos los sectores de la actividad económica y está referida –con la excepción de Cuba– a todo el continente americano.

La Unión Europea ha planteado, por su parte, la creación de zonas de libre comercio intra regionales tanto con el MERCOSUR como con la Comunidad Andina; no obstante, hasta ahora, dichos esfuerzos han sido infructuosos. La política agrícola de la Unión Europea sigue ensombreciendo el panorama de dichas negociaciones y la crisis financiera experimentada por las economías del Cono Sur ha impedido también mayores avances. El MERCOSUR, sin embargo, ha tratado de crear una red de acuerdos comerciales con otros países de la región, con base a las prioridades planteadas por su "Programa Acción 2000".

¹ Forman parte de esta amplia y compleja red: la Asociación de Estados del Caribe (AEC) integrada por 26 países; la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) con once países; el Grupo de cuatro países de América Central (CA4); la Comunidad del Caribe (CARICOM) con quince países; el Grupo de tres países (G3); el Grupo Andino (GRAN) integrado por cinco países; el MERCOSUR; la Organización de los Estados del Caribe Oriental; el Sistema de Integración Centroamericana; el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que cubre a 34 naciones del continente americano.

² Entendimiento sobre las Provisiones de Balanza de Pagos del GATT, artículos XII y XVIII: B.

³ Tal es el caso de la cláusula de habilitación.

A través del regionalismo abierto y del acceso a los mercados de las economías más desarrolladas del mundo, América Latina desea aprovechar las ventajas económicas inherentes a los procesos de apertura y de integración regional. Sin embargo, por loables que sean las buenas intenciones de insertarse en mejores condiciones en los flujos del comercio mundial, mientras las economías de la región no logren modificar la estructura de su oferta exportable, incorporando a la misma un mayor valor agregado, la estructura del intercambio comercial de las economías latinoamericanas permanecerá prácticamente inalterada.

Las tendencias siguen siendo poco alentadoras. Las modalidades de la inserción de las economías latinoamericanas vía el *regionalismo abierto* o el fenómeno de la *globalización* no permiten prever cambios sustantivos en la estructura productiva de la región. El MERCOSUR –vía la integración de las economías participantes– ha intentado seguir los pasos de la Unión Europea aunque sin mucho éxito; el resto de los países se ha circunscrito al establecimiento de zonas de libre comercio. En ambos casos, lo que se observa es un amplio proceso de liberalización sin que en paralelo se den las condiciones de una mayor convergencia económica entre las naciones participantes. Tampoco se observan políticas públicas tendientes al fortalecimiento de la integración regional o subregional.

Tomemos por ejemplo una de las zonas de libre comercio que mayores logros comerciales obtuvo durante la década de los noventa: el TLCAN.⁴ Durante esos años, dicho bloque comercial fue un ejemplo para otros países de la región. Logró presentar cifras espectaculares en su intercambio comercial de bienes y servicios, pero con fallas importantes. El proceso de liberalización al que dio lugar el TLCAN se circunscribió sólo a las mercancías y al capital, mientras que la mano de obra mexicana sigue estando estigmatizada. En Estados Unidos son constantes las campañas que atentan contra los derechos humanos de los trabajadores mexicanos indocumentados que migran hacia ese país. En Arizona, el pasatiempo favorito de los rancheros es la caza de indocumentados y a las autoridades parece no preocuparles demasiado ese hecho, que no sólo es vejatorio sino contrario a las buenas relaciones políticas entre vecinos y socios.

Desde la discursiva política muchas han sido las ventajas atribuibles a la liberalización comercial y a la apertura de las economías de la región; pero contrastadas con la realidad, si bien dicho proceso al parecer es irreversible, los resultados alcanzados dejan mucho que desear. En efecto, no obstante que América Latina ha seguido al pie de la letra las recomendaciones dictadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, la región no ha logrado insertarse en mejores condiciones en la economía global, y lo que es peor, quizá por haberlas seguido es que la descapitalización ha sido muy intensa.

La esperada contribución de dicha estrategia al bienestar social obviamente tampoco se ha cumplido.⁵ Por el contrario, los países de la región registran

⁴ Tratado de Libre Comercio de América del Norte, formado por Estados Unidos, Canadá y México.

⁵ En buena medida, por lo que señala Joseph Stiglitz (Premio Nobel de Economía 2001): "a los países en desarrollo con frecuencia se les ordena llevar a cabo reformas recomendadas por "exper-

niveles de pobreza superiores a los del pasado. De los 480 millones de personas que comprende el monto total de la población, 43 por ciento vive por debajo del umbral de la pobreza. Y si bien las causas de la pobreza extrema tienen raíces históricas y obedecen a un entramado y complejo tejido de cuestiones económicas, políticas y sociales, la problemática generada por el excesivo endeudamiento externo de la región⁶ y las políticas públicas inspiradas en el modelo neoliberal contribuyeron de manera determinante al agravamiento de la situación actual.⁷

De ahí el interés de este ensayo por centrar sus reflexiones en torno a: 1) el tipo de reformas que durante la década perdida, y particularmente con el Consenso de Washington, experimentaron las políticas comerciales de los países latinoamericanos; 2) la red de acuerdos de libre comercio (o en proceso de negociación) creada dentro y fuera de la zona latinoamericana y de manera particular los casos de la Unión Europea y el ALCA. El objetivo es analizar si a partir de la liberalización económica los términos del intercambio comercial representan mayores ventajas para la región o, por el contrario, se han deteriorado. Ello sin duda es relevante toda vez que está en marcha un proceso de liberalización más amplio y profundo.

El legado del Consenso de Washington

Al hacer una revisión histórica de los países deudores frente a sus acreedores internacionales durante la década perdida, lo primero que salta a la vista es la docilidad con que los gobiernos de América Latina se comportaron. Éstos fueron incapaces de ponerse de acuerdo para intentar negociar en bloque las elevadas deudas contraídas y en las que los acreedores tenían también parte de responsabilidad. Al no hacerlo, simplemente asumieron las condiciones leoninas que les fueron impuestas. Este negocio probó ser sumamente lucrativo para los acreedores y devastador para los pueblos latinoamericanos. De ahí en adelante todo fue pérdida y el Consenso de Washington no hizo sino reafirmar esta "buena conducta".

A partir de este Consenso no importaron las diferencias entre unos y otros países, como tampoco los objetivos específicos a lograr, ni el alcance de los programas a emprender, ni la selección de los instrumentos a utilizar. Unos primero y otros después, todos los países de la región se sumaron al Consenso de

tos" llamados "tecnócratas" y que suelen tener el respaldo del FMI. A los opositores a las reformas se les acusa de pusilánimes o carentes de voluntad política y pronto sufren las consecuencias: tasas de interés más elevadas al pedir préstamos del extranjero". Nosotros agregaríamos: se les clasifica como países de alto riesgo para la inversión proveniente del exterior, entre otras cosas (2003:7A).

⁶ Recuérdese la crisis de la deuda externa y sus implicaciones durante la llamada década perdida.

⁷ Evidentemente se trata de cuestiones en torno a las cuales existe un debate importante. Algunos expertos ven en la apertura comercial de América Latina un gran logro. A su juicio ésta ha actuado como una palanca de crecimiento y desarrollo económicos. El argumento más socorrido es que dicha estrategia les ha permitido a las economías de la región mejorar sus relaciones económicas y comerciales con el exterior y cambiar de manera sustantiva el entorno macroeconómico.

Washington y dieron un giro de ciento ochenta grados a sus políticas económicas. Haciendo suya la máxima maquiavélica de que "el fin justifica los medios", América Latina se aboca, en un lapso que rompe récords históricos, a la apertura de sus economías y al diseño de un nuevo mapa económico.

Con el propósito de insertarse en la llamada "economía global", varios frentes centraron la atención de los países de la región: 1) lograr la estabilización macroeconómica; 2) desregular y liberalizar las actividades económicas; 3) privatizar los activos públicos, y 4) reformar a las instituciones y diseñar un nuevo marco legal que incluyera medidas de desregulación en materia de inversión y competencia.

En ese contexto, no tardó en darse en América Latina una nueva relación entre el Estado y el sector privado, en la que la balanza se inclinó hacia la iniciativa privada en detrimento del papel jugado, hasta ese momento, por el Estado. Al hacerlo, se cumplió uno de los propósitos centrales de la nueva estrategia: dejar en manos del sector privado (y particularmente de extranjeros) las actividades económicas más rentables y dinámicas, independientemente del peso estratégico de los sectores productivos.⁸ Los supuestos implícitos y explícitos de dicha estrategia fueron simples: con el manejo privado (empresas e individuos) de las actividades productivas —por ese sólo hecho— éstas se convertirían en más rentables, y con ello las economías de la región serían altamente beneficiadas. Falacia que desafortunadamente ha sido desmentida por la propia realidad.

En materia de comercio exterior, las reformas estructurales emprendidas por los países de la región se centraron básicamente en tres grandes rubros: a) liberalización del comercio y de la inversión; b) vinculación de las concesiones tarifarias en el marco del GATT/OMC, y c) participación de las economías latinoamericanas en uno o más sistemas preferenciales de comercio en cualquiera de los niveles antes aludidos: intrarregional y extrarregional.

Estos programas de ajuste llevaron a la abolición de barreras no arancelarias a las importaciones, reducciones en el nivel promedio de la aplicación de tarifas de la nación más favorecida (NMF) y a una menor dispersión de las tasas arancelarias. En efecto, mientras la tasa promedio de los aranceles de importación de América Latina era, a mediados de la década de los ochentas, del orden del 45 por ciento (producto del uso intensivo de instrumentos comerciales tendientes a ejercer control sobre la balanza de pagos), entre 1987 y 1991 la tasa arancelaria promedio declinó a un 13 por ciento y desde entonces continúa bajando, aunque existen diferencias entre unos y otros países.

A finales de los noventas, por ejemplo, la tasa arancelaria promedio (NMF) mostraba una amplia brecha, producto de la tasa promedio aplicada por las economías más abiertas de la región (países del Caribe, Bolivia y Paraguay), frente a

⁸ En todas estas experiencias se produjeron cambios dramáticos en el peso relativo del Estado: límites a su campo de acción, desregulaciones, privatizaciones masivas, disminución del gasto e inversión públicos muy notables. Todo ello en nombre de un mayor bienestar social.

países menos abiertos (Brasil y Argentina). A nivel desagregado también se pueden encontrar diferencias importantes entre las tasas arancelarias intersectoriales e intrasectoriales. Donde la variación en las tasas arancelarias ha logrado reducirse de manera significativa ha sido en el caso del MERCOSUR, al hacer suya una unión aduanera y dotarse de un arancel externo común.

Es cierto que algunas de las reformas emprendidas por las economías latinoamericanas le permitieron a la región la erradicación de índices hiperinflacionarios insostenibles, balances fiscales más equilibrados, menor burocratismo y el auge momentáneo de las exportaciones; sin embargo, en materia social, el saldo heredado es francamente alarmante.

Ello no significa favorecer el aislacionismo o la adopción de políticas comerciales proteccionistas; por el contrario, lo que se busca es que el crecimiento económico de la región vaya aparejado con equidad social y que en paralelo a la importancia que se les concede a los mercados, funcione un Estado fuerte que responda a los intereses nacionales y, por ende, que el diseño e instrumentación de las políticas públicas guarden coherencia con dicha máxima.

No obstante, hasta ahora ese no ha sido el camino que ha recorrido la mayor parte de las economías latinoamericanas. La economía social de mercado –imperante en Europa Occidental– sigue siendo inalcanzable para los países latinoamericanos. ¿Por qué? La respuesta no la brinda única y exclusivamente el comportamiento y estructura de los flujos comerciales, sino que habría que ir más allá. Es decir, al funcionamiento de las elites políticas gobernantes y a las prioridades que éstas asignan a las políticas económicas y sociales seguidas durante décadas.

En efecto, tal como correctamente lo plantea Joseph Stiglitz (2003):

si las opciones entre las políticas fueran exclusivamente paretianas, es decir, si nadie empeorara al elegir una política en lugar de otra, serían en efecto, puramente técnicas. Pero, en realidad, son pocas las opciones de política paretianas. Más bien, sucede que algunas políticas son mejores para ciertos grupos, pero peores para otros. Políticas distintas benefician y perjudican a grupos distintos.

La integración regional y los Acuerdos Preferenciales

La alusión a algunos antecedentes históricos es importante en este apartado. Su propósito es contribuir al esclarecimiento de la situación que prevalece desde la óptica de la integración regional y de los Acuerdos Preferenciales en la región. Para tal efecto es importante referirse en una primera instancia a los Acuerdos Preferenciales de Comercio (APCs) establecidos durante la primera fase de la integración planteada por América Latina durante las décadas de los sesentas y los setentas.

La evidencia empírica e histórica ha dejado claro, sin embargo, que los APCs no favorecieron el proceso de integración de las economías de la región. Estos

acuerdos obedecieron más bien a la lógica de la política industrial propia del modelo de sustitución de importaciones operante en esa época. El objetivo de los acuerdos preferenciales, si bien fue de carácter complementario, abarcó propósitos muy ambiciosos que nunca contaron con los medios (voluntad política, regímenes legales e institucionales) para llevarlos a cabo. Teóricamente se trataba de:

1. Apoyar el proceso de industrialización a través de la ampliación de las escalas de producción y el logro de algunas ventajas comparativas.
2. Reducir la dependencia de América Latina con respecto a los mercados mundiales.
3. Bajar los costos de la protección mediante la explotación de economías de escala.
4. Inducir a la inversión extranjera a través de la diversificación de las inversiones.

Empero, las condiciones para lograrlos no estaban dadas y los medios tampoco estuvieron al alcance de las unidades productivas. De ahí que los industriales locales mostraran serias reticencias al proceso de integración de las economías latinoamericanas. No estuvieron a favor de la liberalización y de la participación de sus respectivos países en los APCs. Los gobiernos, por su parte, al negociar las concesiones arancelarias no lo hicieron en un contexto amplio y generalizado, sino sobre la base de producto por producto. Además, las concesiones de reducción arancelaria fueron limitadas y su implementación a menudo se pospuso.

Muchas excepciones y limitaciones fueron impuestas; por consiguiente, los alcances de dichos APCs fueron muy limitados, tanto en términos de sus objetivos, como en lo que se refiere a la creación de comercio y bienestar social. Es así como se explica también que los flujos comerciales a los que dichos acuerdos dieron lugar fueran mínimos (Dijck, 1999).

No fue sino hasta los noventa cuando el interés por la integración de las economías latinoamericanas volvió a cobrar impulso. Numerosas iniciativas surgieron en esos años con el propósito de establecer APCs, áreas de libre comercio, uniones aduaneras y mercados comunes.⁹

En la actualidad, difícilmente se puede encontrar algún país de América Latina que no sea miembro de al menos dos acuerdos preferenciales de comercio. Lo que se observa hoy es, por el contrario, una intrincada red de zonas de libre comercio e incluso muchas de esas iniciativas se han traslapado unas con otras. El elevado número de APC intra e interregionales hace que el reciente proceso de liberalización de la región se haya vuelto más complejo y que la instrumentación de las políticas comerciales haya perdido la efectividad que de ella se esperaba.

⁹ La Comunidad Andina, la Comunidad de Países del Caribe y el Mercado Común Centroamericano (MCCA) han re-emergido del pasado, ajustando y reactivando sus programas. Las grandes economías de la región también se encuentran inmersas en dicho proceso, tales son los casos del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y de las economías que integran el MERCOSUR, y está en proceso de negociación el Área de Libre Comercio de las Américas.

A diferencia del pasado, cuando el proceso de integración de América Latina se realizaba a cuentagotas, la apertura económica de la región se dio con una vertiginosidad inusitada, llevando incluso a muchos a pensar que una nueva era se inauguraba en las relaciones económicas de América Latina con el exterior, y al interior de la misma. Dentro de un periodo relativamente corto, el TLCAN –por ejemplo– eliminó la mayor parte de las barreras no arancelarias al comercio entre Estados Unidos, México y Canadá.

El compromiso era eliminar prácticamente todas las barreras arancelarias, con la excepción de aquellos sectores considerados como sensibles. Dicho Tratado redujo barreras arancelarias y México no puso obstáculo alguno al acceso de sus contrapartes en su mercado financiero, reservado antes del TLCAN sólo para los mexicanos.

En lo que a las economías del Cono Sur concierne, el interés por la integración subregional resurgió a mediados de los años noventa, y en sus primeros años de vida el MERCOSUR registró un gran dinamismo. Acorde con un calendario preestablecido, tuvo lugar un programa de reducciones automáticas de aranceles, mismas que fueron acompañadas de la eliminación de barreras no arancelarias al comercio intrarregional.¹⁰ El objetivo era que los aranceles fueran abolidos y las barreras no arancelarias desaparecieran al interior de ese bloque de comercio subregional.

Sin embargo, dos categorías se mantuvieron fuera del programa de liberalización del MERCOSUR: 1) las listas nacionales de excepción referidas a productos sensibles, proyectadas para terminar en enero de 1999 en los casos de Argentina y Brasil, y un año de extensión para Paraguay y Uruguay; sin embargo, la crisis económica experimentada por dichas naciones a finales de los noventa no permitió su cumplimiento, y 2) la configuración de grupos de productos bajo regímenes especiales de comercio y entre los cuales figura uno de los sectores que mayor peso económico tiene en los países participantes: el sector automotor.

Y si bien el sector servicios fue excluido de las negociaciones y hubo una amplia lista de excepciones, en términos generales se puede decir que durante algún tiempo el programa de liberalización y el establecimiento de APC progresó de manera exitosa, llevando a los gobiernos de los países miembros del MERCOSUR a pensar que podían ir más allá. Entre los objetivos a alcanzar estaba la creación de una unión aduanera, a fin de hacer avanzar el proceso de integración de las economías participantes y crear el Mercado Único del Cono Sur. A ese respecto se realizaron algunas acciones concretas: la tasa arancelaria nominal externa promedio bajó al 10.7 por ciento en 1995 y se desgrava un importante número de productos.

De no haber caído las economías miembros del MERCOSUR en la profunda crisis económica que las envolvió a finales de la década de los noventa, es muy

¹⁰ En 1991, por ejemplo, los aranceles sobre comercio intrarregional fueron reducidos en un 47 por ciento y sometidos a recortes adicionales cada seis meses en siete por ciento (hasta junio de 1994).

probable que el proceso de liberalización recíproca hubiese seguido avanzando, y en un periodo máximo de 10 años estas economías hubiesen alcanzado la consolidación del comercio intra-regional (Devlin y Ffrench-Davis, 1998:9).

Pero la historia se escribió de manera diferente. La crisis financiera importada por las economías del Cono Sur –dado el efecto dominó que sobre otros mercados emergentes produjo la crisis financiera de las economías asiáticas en 1997– impactó a tal punto el funcionamiento del MERCOSUR que todavía dicho bloque subregional no ha logrado recobrar el impulso alcanzado a mediados de los noventas.¹¹

Y si bien el fenómeno de la globalización de las finanzas mundiales arrastró consigo a otras economías emergentes, en el caso de las naciones del Cono Sur su impacto fue devastador debido a la acentuada vulnerabilidad que presentan estas economías y a la persistencia de problemas estructurales que no han sido capaces de resolver, no obstante las reformas emprendidas.

Los problemas estructurales de las economías latinoamericanas siguen incidiendo de manera negativa en la efectividad de las políticas económicas emprendidas. Con las reformas no se han logrado los resultados positivos que supuestamente se alcanzarían. El desempeño económico ha sido mediocre. El crecimiento del PIB ha sido a todas luces insuficiente. Del 2.4 por ciento que América Latina alcanzó en promedio para el periodo 1990-2002, para el último quinquenio apenas logra pasar del uno por ciento. De hecho, entre 1998 y el año 2002, el PIB de la región sólo logró crecer al 1.2 por ciento (Kuczynski y Williamson, 2003).

Los países de América Latina han sido incapaces de revertir los agudos problemas socio-económicos que enfrentan; tampoco han logrado desencadenar un fuerte movimiento político y social a favor de una mayor integración económica con sus propias áreas de influencia natural, es decir, con otros países limítrofes a los que les unen problemas comunes y por tanto deberían tener como denominador común la búsqueda de soluciones conjuntas.

Las reformas han sido parciales y sesgadas. Sus propósitos han estado al margen de la integración regional; han estado vinculadas a la reorientación de las políticas económicas. En ellas se ha priorizado la reducción de las intervenciones gubernamentales y se ha favorecido de manera sustantiva el papel del sector privado en la actividad económica. Las reformas institucionales de América Latina se han orientado hacia la liberalización de los flujos del comercio y de la inversión.

Buena parte de las competencias nacionales en materia de reglas de comercio e inversión han sido transferidas a autoridades multilaterales u otras, y están hoy circunscritas por tratados y obligaciones internacionales sin que en paralelo ello se haya traducido en una mejor inserción en la economía global y, por ende, en

¹¹ En efecto, la crisis económica de los Estados miembros del MERCOSUR, y particularmente la debacle financiera de Argentina a principios de la década de los 2000, ha impactado de manera muy negativa el funcionamiento de ese bloque comercial. En ocasiones, incluso, se llegó a pensar que éste terminaría por desaparecer. Empero, con el nuevo régimen en Brasil un nuevo aliento a dicho proceso de integración se observa hoy en día.

un aumento importante en el ingreso *per capita* y en el mejoramiento de las condiciones de vida de los pueblos de la región.

Por el contrario, el número de pobres es mayor (10 millones más que en 1990) y la distribución del ingreso sigue siendo altamente regresiva: países como México y Brasil ocupan los primeros lugares en el *ranking* mundial y dicha situación, en lugar de atenuarse con el tiempo, se ha agudizado. Los cambios que se instrumentaron en América Latina se dieron sin que existiesen, a la vez, estrategias de desarrollo que propiciaran un crecimiento sostenido y sustentable. La dualidad económica se ha instalado en la cotidianidad de América Latina. Efectivamente, no sólo no se han realizado los cambios estructurales que dieran lugar a estrategias claras de desarrollo de largo aliento, sino que en la mayoría de los países de la región se ha profundizado la problemática del subdesarrollo con las consecuencias sociales de marginalidad que ello implica.

En ese contexto, difícilmente los acuerdos preferenciales pueden por sí solos resolver una problemática muy compleja; y como lo corrobora también el apartado siguiente, éstos sólo son instrumentos, su efectividad depende en gran medida del tipo de negociaciones alcanzadas y de la propia competitividad internacional de la planta productiva latinoamericana.

Alcances de las negociaciones multilaterales

De entrada, es importante señalar que fue a partir de la adhesión de los países de América Latina al GATT (hoy OMC) que la región entra en una nueva dinámica¹² y se integra con mayor fuerza a los flujos del comercio mundial y a los mercados internacionales de capital. Al hacer suyo el régimen de comercio multilateral, América Latina acepta la amplia cobertura de temas comerciales introducidos por dicha organización. Tal es el caso de las inversiones relacionadas con el comercio, los derechos de propiedad intelectual, las barreras técnicas al comercio, las compras gubernamentales, etcétera.

Además, la OMC, al incorporar en su normatividad las normas jurídicas heredadas de la Ronda Uruguay del GATT, aceptó también los Acuerdos Multilaterales sobre: 1) comercio de productos, 2) el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), y 3) el Acuerdo sobre el Comercio relacionado con los Derechos de Propiedad Intelectual (DPI). Ello obliga a todos los países miembros de la OMC a respetarlos, con una novedad adicional: las controversias comerciales serían sometidas y resueltas en el marco institucional creado por la OMC para ese propósito.

¹² Paulatinamente, los países de América Latina fueron adhiriéndose al GATT: Colombia en 1981, México en 1986, Venezuela en 1990, Bolivia en 1990 y Paraguay en 1993. En la actualidad, las naciones latinoamericanas no sólo son miembros de la OMC sino que han ido creando una densa red de acuerdos comerciales, producto de su afiliación al GATT/OMC y de la liberalización comercial experimentada en la década de los noventa.

Una señal tangible de que el sistema está funcionando y que la OMC está cumpliendo con la función que le ha sido asignada, sería el éxito de las negociaciones multilaterales que tendrán lugar en Cancún. Es del interés de todos –países ricos y naciones en vías de desarrollo– que el ciclo de Doha se cumpla. Primero, porque la situación económica mundial así lo amerita: hay que reactivar de nuevo la actividad económica global e impedir que la atonía se apodere de ella; segundo, porque sin una verdadera apertura de los mercados agrícolas de los países industrializados, los países en desarrollo pierden una de las principales razones para estar en la mesa de negociaciones.¹³

Si bien hasta ahora los avances han sido muy limitados, la Unión Europea parece estar hoy más dispuesta a reducir el monto de los subsidios otorgados a sus productores agrícolas. El presupuesto anual que la Unión Europea destina a la agricultura es de 43 mil millones de euros, es decir, casi la mitad del presupuesto total de la Unión Europea, que suma 100 mil millones de euros al año.

La reforma de la Política Agrícola Común (PAC) mantiene los casi 43 mil millones de euros anuales para subsidios agrícolas.¹⁴ El apoyo que la Unión Europea brinda a sus productores es 1.8 veces el otorgado en Estados Unidos y 14 veces el erogado en México.

De ahí que tanto la Unión Europea como Estados Unidos tendrían que mostrar señales positivas a ese respecto; ambos tendrían que estar dispuestos a abrir sus mercados a los productos agrícolas y textiles procedentes de los países en desarrollo. La Unión Europea hoy parece estar más dispuesta a hacerlo. El nuevo sistema de desvinculación (*decoupling*) de los subsidios destinados a la producción de bienes agrícolas comenzará a operar a partir del año 2005, pero podría aplazarse hasta el 2007. Ello constituiría un avance, toda vez que por décadas dichos subsidios han distorsionado los precios en los mercados internacionales afectando la producción agrícola de los países en desarrollo. Habrá sin embargo excepciones en el caso del trigo. En el futuro, los subsidios que los productores agrícolas europeos recibirán serán destinados al medio ambiente y a la seguridad de los trabajadores del campo.¹⁵

América Latina tiene serios problemas no sólo en lo que se refiere al sector agrícola, pues la región aún no ha logrado insertarse en mejores condiciones en los mercados externos. Sus relaciones económicas y comerciales con el mundo

¹³ Son claros los atrasos que reflejan las negociaciones multilaterales sobre normas y concesiones en materia de agricultura, servicios, políticas de competencia, regulaciones sobre protección gubernamental, estándares técnicos, sociales y ambientales.

¹⁴ No obstante, a partir de 2005, la Unión Europea reorientará el gasto para fortalecer una política de desarrollo rural con mayores normas ambientales, calidad y ayuda a granjeros para lograr normas comunes y evitar la sobreproducción que tanto distorsiona el precio de los bienes agrícolas en los mercados internacionales.

¹⁵ La Unión Europea también ha modificado su tradicional negativa de dejar entrar en su mercado a los productos genéticamente modificados y llegará a la Ronda de Cancún con una postura diferente a ese respecto. No obstante, habría que señalar que ello redundaría básicamente en beneficios de las empresas multinacionales estadounidenses.

desarrollado no han cambiado de manera sustantiva: la venta de materias primas y de productos manufacturados con bajo valor agregado sigue prevaleciendo, aunado al hecho de que los precios internacionales de éstos con respecto a los bienes tecnológicos se inclinan exponencialmente a favor de los segundos en detrimento de los ingresos en divisas que logran generar las economías latinoamericanas.

Las asimetrías existentes entre las naciones de América Latina y los países altamente industrializados hacen que el tipo de relaciones comerciales entre ellos siga favoreciendo a los segundos. Y de continuar dicha tendencia, aunada a la falta de competitividad de las economías latinoamericanas, ambos factores pueden ubicar a la región de manera dramática en el lado de los países perdedores en las relaciones económicas internacionales.

La ausencia de grandes corporaciones latinoamericanas dificulta también la inserción de las unidades productivas de la región en el entorno internacional; éstas por el contrario, enfrentan limitaciones importantes. No cuentan con los medios para desarrollar estrategias comerciales efectivas y proyectarse en los nuevos espacios económicos creados por las zonas de libre comercio.

Las evidencias empíricas muestran cómo el tamaño de las empresas se convierte en un factor central, toda vez que sólo las grandes empresas son capaces de explotar economías de escala y economías de integración vertical, al igual que adquirir otras empresas o realizar fusiones tendientes a conservar e incrementar su posición competitiva en los mercados externos.

El Mercado Único Europeo y el ALCA

El establecimiento de los nuevos "mega" APCs conlleva complejidades importantes en el manejo de las relaciones comerciales de América Latina con el exterior, toda vez que la mayoría de esas iniciativas se propone integrar a gran número de países con niveles de desarrollo, sistemas económicos y prioridades muy distintos. Además, las negociaciones (a las que estos mega-acuerdos han dado lugar) incluyen un *spectrum* muy amplio, y cada uno de estos rubros es intrínsecamente complejo. Tal es el caso del acceso a los mercados, la problemática del sector agrícola, lo amplio y diverso del sector servicios, las inversiones extranjeras, las compras del sector público, la propiedad intelectual, los subsidios, las medidas *antidumping* y los derechos compensatorios; así como las políticas de competencia y la solución de las controversias comerciales.

Es decir, todos y cada uno de estos temas conllevan particularidades importantes que al entrelazarse entre sí dan lugar a un denso tejido económico-productivo que, en el caso de los mega-acuerdos, comprende además características continentales e intercontinentales. Y si bien, tanto el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas,¹⁶ como el Acuerdo de Libre Comercio entre dos bloques regionales

¹⁶ Estados Unidos dio a conocer el plan para crear el ALCA durante una reunión hemisférica de jefes de Estado en Miami, en 1994, con el propósito de lograr un comercio hemisférico hacia el 2005.

(el MERCOSUR y la Unión Europea) están en la actualidad en proceso de negociación, se espera que éstos cobren vida en poco tiempo, lo que supone que el entorno económico de América Latina se vea sustancialmente impactado por lo que se derive de dichas negociaciones internacionales.

Estados Unidos por ejemplo, tradicionalmente había favorecido el multilateralismo, pero hoy cada vez se muestra más interesado en ampliar sus opciones comerciales a través del establecimiento de acuerdos preferenciales, dedicándole al ALCA una prioridad importante. De ahí el referirnos a algunos aspectos del TLCAN, toda vez que éste es la referencia obligada del ALCA, sobre todo en lo que a voluntad política se refiere y particularmente por el formato adoptado.

En efecto, el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá reviste importancia no sólo por haber creado una zona de libre comercio entre los países participantes, sino porque se estableció en un periodo relativamente corto; y fue a partir de su puesta en marcha (1994) que Estados Unidos empezó a promover el libre comercio con los países de la Cuenca del Pacífico y a presionar a América Latina por el establecimiento de un Área de Libre Comercio que agrupara a todos los países del continente americano, excepto Cuba.

Desde sus inicios, el plan de Estados Unidos se centró en las negociaciones de carácter bilateral, ya que desde la perspectiva estadounidense era impensable una estrategia en la que por un lado estuviese Estados Unidos y, por el otro, el resto de la región. Empero, no todos los países de la región mostraron el mismo interés. De las economías del Cono Sur, el más renuente a una estrategia de carácter bilateral fue Brasil. No obstante, Chile y Argentina sí favorecieron ese tipo de arreglos bilaterales; pero mientras el primero logra finalmente concluir en junio de 2003 un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos, Argentina –dada la crisis económica que experimentó a finales de los noventas y principios de la década actual– parece hoy cada vez menos dispuesta a favorecer acuerdos comerciales basados en esa lógica. Por el contrario, dicha nación desea que las negociaciones en torno al ALCA se realicen dentro del marco institucional del MERCOSUR.

Brasil por su parte, desde la Reunión Ministerial de Comercio de Belo Horizonte (mayo 1997) ya había planteado la estrategia que pensaba seguir. En efecto, en dicha reunión su posición fue que el ALCA podía co-existir con otros APC bilaterales y sub-regionales existentes, siempre y cuando los derechos y las obligaciones contraídos bajo el ALCA no estuviesen cubiertos o no fuesen más allá de los derechos y las obligaciones contraídos con anterioridad.

Se trataba de dejar muy claro que el MERCOSUR era parte vital de la política comercial de Brasil y que la construcción del ALCA no podía ser una extensión del TLCAN. Hay que decir, sin embargo, que el diseño conceptual del TLCAN sí ha tenido influencia en América Latina. Dicho modelo se ha hecho extensivo hacia otros países de la región y uno de sus principales impulsores ha sido México. Entre 1995 y 2001, México negoció cinco acuerdos de libre comercio con nueve socios latinoamericanos, tomando como base de referencia al TLCAN. Canadá, por su parte, también concluyó en fechas recientes negociaciones con otras

naciones de América Latina sobre la base del formato del TLCAN. Chile, a su vez, suscribió acuerdos semejantes con países de Centroamérica.

Por supuesto que no podemos hablar de dichos acuerdos comerciales como réplicas del TLCAN; no podrían serlo. Por el contrario, cada uno de ellos atiende las particularidades de cada proceso de negociación en concreto; pero todos comparten la filosofía y el formato del TLCAN e incluso, en muchos de los casos, los textos de las disciplinas son idénticos a los de este Tratado (Blanco y Zabludovsky, www.consejomexicano.org).

Aún más, uno de los principales estímulos para alcanzar el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea lo proporcionó el TLCAN. Aunque cabe señalar que no fue el factor determinante; éste provino más bien de las drásticas caídas que se registraron en los flujos comerciales entre ambos mercados después de la puesta en marcha del TLCAN. Las cumbres euro-latinoamericanas –convocadas por iniciativa hispano-francesa en 1996– pueden considerarse también como una respuesta europea ante el relanzamiento del ALCA en 1994 y que intenta contrarrestar la influencia de Estados Unidos en la zona o al menos no perder la que la propia Unión Europea ejercía, en ese entonces, en la región.

Para América Latina la presencia europea en la región es de suma importancia. De ahí que en ese sentido haya coincidencia entre unos y otros. A los países latinoamericanos les interesa que la Unión Europea se convierta en un verdadero contrapeso a la influencia que Estados Unidos ejerce no sólo en la región, sino también en el ámbito mundial. Ello sin duda ampliaría sus márgenes de maniobra y les haría contar con mayores opciones y, por ende, podría derivar en mayores beneficios.

En lo que a los europeos concierne, éstos no ignoran que de darse el ALCA –sin que en paralelo haya acuerdos globales entre las naciones latinoamericanas y la Unión Europea– la influencia que Estados Unidos ejercería sobre la región los dejaría fuera del mercado latinoamericano. De ahí que la competencia que se ha establecido entre la Unión Europea por un lado, y América Latina y el ALCA por el otro, sea real. Queda, sin embargo, por ver si los europeos están verdaderamente dispuestos a dar más de lo que hoy le están ofreciendo a la región e impulsar una nueva era en las relaciones euro-latinoamericanas.

A fin de ilustrar mejor lo que acontece en ese sentido, conviene referirse a las negociaciones en proceso entre la Unión Europea y el MERCOSUR,¹⁷ toda vez que la principal insatisfacción por parte de este último actor es la enorme dificultad que las economías de los países que lo conforman tienen con respecto al acceso al mercado agrícola europeo. Y por más que la Unión Europea cuestione este argumento, al sostener que ésta es el mayor importador mundial de productos agrícolas provenientes del MERCOSUR, una verdad no invalida la otra sino que, por el contrario, la reafirma. Hay serios problemas de acceso al Mercado Único Europeo y por lo tanto esa es un área en la que el MERCOSUR va a seguir insis-

¹⁷ El MERCOSUR cuenta con una producción combinada de más del 40 por ciento del PIB de la región.

tiendo; y si no se producen resultados satisfactorios, indudablemente no será posible encontrar los puntos de equilibrio necesarios para impulsar la creación de una zona de libre comercio intra-bloques comerciales.

En el caso de México, la reforma de la política agrícola común (PAC) no beneficiará a los agricultores mexicanos. La baja de las subvenciones europeas estará concentrada en los cereales, los productos lácteos y la carne. Y este tipo de bienes no forma parte del grueso de las exportaciones de México hacia la Unión Europea. Además, las exportaciones agrícolas hacia ese mercado son mínimas y van en descenso. En el año 2001, por ejemplo, México vendió 480 millones de euros, mientras que en el año 2002 las ventas cayeron a 463 millones de euros.¹⁸ Por otro lado, México compró en el 2002 a la Unión Europea alimentos y bebidas por un monto de 709 millones de euros, de los cuales 100 millones fueron por compras de productos lácteos (Diario *El Independiente*, 2 de julio de 2003, sección internacional).

Además, la cooperación de la Unión Europea –a diferencia de los acuerdos signados con otros países en desarrollo, como es el caso de los Acuerdos de Lomé– con América Latina no ha incluido preferencias comerciales estables, ya que el acceso de las exportaciones latinoamericanas al mercado europeo ha estado regulado por el Sistema de Preferencias Generalizadas.¹⁹ De ahí que sin un acceso efectivo de los bienes avícolas de América Latina a los mercados desarrollados sea poco probable que las economías de la región (particularmente Brasil) estén dispuestas a profundizar la liberalización que plantea el Acuerdo con la Unión Europea en el sector servicios, en especial en los transportes, en las telecomunicaciones, en la banca y en los seguros.

Se espera, sin embargo, que las negociaciones en el seno de la OMC (Reunión Ministerial de Cancún, México a fines de 2003) logren avances que permitan destrabar las negociaciones entre la Unión Europea y el MERCOSUR. De ser así, el escenario que se visualiza es el de redes comerciales que podrían convertirse en un sistema integrado y de comercio abierto. De hecho, la agenda de Doha enfoca de manera creciente las barreras no fronterizas al comercio, y en especial la reducción de las diferencias en los sistemas reglamentarios nacionales. Este cambio se refleja no sólo en la OMC, sino también en los arreglos de comercio regional: Unión Europea, MERCOSUR y ALCA.

Reflexiones finales

La revisión de las reformas unilaterales, las concesiones hechas en el GATT/OMC y de la participación en APCs, da cuenta del rápido progreso que la liberalización

¹⁸ La particularidad que México presenta es que sus productos agrícolas de exportación no compiten con los productos europeos sino con los de China y Argentina, que compiten en el abastecimiento de miel; Brasil en el caso de los jugos; Israel y Sudáfrica en el de los aguacates.

¹⁹ Dicho instrumento es de carácter unilateral y temporal.

comercial de los mercados latinoamericanos ha experimentado en las últimas dos décadas. 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 latinoamericanas. Así, mayores reducciones en las barreras al comercio y a la inversión están por ocurrir de continuar dicho proceso vía el ALCA, la zona de comercio intrarregional a la que aspiran el MERCOSUR y la Unión Europea; así como también los acuerdos a los que finalmente llegue la Reunión Ministerial de la OMC en Cancún.

La fecha terminal planteada tanto para el ALCA como para la nueva ronda de negociaciones multilaterales es el año 2005. Ello significa que los 34 países americanos tendrán que atender de manera simultánea esos dos frentes y en algunos casos incluso más. Y si bien no hay una fecha en concreto para finalizar las negociaciones en curso de la Unión Europea con el MERCOSUR, de haber coincidencia entre estos procesos de liberalización se crearían sinergias importantes. Empero, si aconteciera lo contrario, la región se enfrentaría a un nivel de dispersión mayor y a serios problemas en el manejo operativo de toda esta red de acuerdos comerciales que amenaza con convertirse en un verdadero rompecabezas.²⁰

A este respecto, la posición de unos y otros países difiere bastante. Brasil, por ejemplo, tampoco parece proclive a sumarse a la lógica planteada por el ALCA e intenta, por el contrario, fomentar el proceso de liberalización en la región a partir del propio MERCOSUR. Este país tiene, además, un vivo interés por concretar un acuerdo de libre comercio con el resto de las economías del Cono Sur, el Área de Libre Comercio de América del Sur (ALCSA), sabedor de que este tipo de vínculos regionales seguramente fortalecerá la posición de los países miembros del MECOSUR (particularmente de Brasil) frente a la estructura y las reglas planteadas por el ALCA.

Asimismo, el MERCOSUR y el MCCA han acordado poner en práctica un programa de reducción de aranceles para iniciar un acuerdo preferencial de comercio. Este bloque subregional también ha firmado acuerdos de comercio e inversión con Canadá. Chile y Bolivia, por su parte, son miembros asociados del MERCOSUR,²¹ y se espera que un APC con el MERCOSUR se establezca en el año 2006. Un acuerdo semejante está en puerta entre el MERCOSUR y la Comunidad Andina. Brasil también ha apoyado a Venezuela en su vinculación al MERCOSUR; mientras que con México ha negociado el establecimiento de un APC.

En lo que concierne a los países del Caribe, éstos siguen conservando vínculos especiales tanto con la Unión Europea como con Estados Unidos. Históricamente

²⁰ El sustento teórico a la armonización política en el nivel regional y multilateral no está del todo acabado, tiene serias deficiencias de carácter metodológico. De ahí que los efectos de los nuevos estándares en la creación del comercio y la diversificación (nivel de bienestar) sean difíciles de incluir en modelos computarizados de equilibrio general.

²¹ Estos países se unieron a ese bloque comercial en 1996 y 1997, respectivamente.

la relación especial con este último país se dio dentro del marco de la Convención de Lomé. En ese contexto, los países del Caribe se beneficiaron del acceso preferencial al mercado de Estados Unidos y de la ayuda para el desarrollo. Algunos de ellos se beneficiaron particularmente de los Protocolos del Azúcar, del Ron y del Plátano, así como de arreglos especiales que salvaguardaron su participación en el mercado europeo.

Chile y México forman parte de la nueva agenda económica exterior de Estados Unidos y ambos tienen, en ese sentido, acuerdos preferenciales de comercio, cuyo sustento actual seguramente cambiaría con la puesta en marcha del ALCA. De ahí el interés por lograr una mayor diversificación comercial. Ambos países cuentan asimismo con un acuerdo preferencial de comercio con la Unión Europea, cuyas características no se circunscriben única y exclusivamente a la liberalización comercial, sino que incluye amplios programas de cooperación científica, educativa y tecnológica y un diálogo político constante. Sin embargo, dado el tamaño de los mercados domésticos de Chile y México, en comparación con el MERCOSUR (particularmente con Brasil), es de esperar que las presiones de Estados Unidos para que Brasil se adhiera a la dinámica del ALCA continúen hasta ver reflejados en la práctica sus objetivos comerciales con respecto a América Latina.

Bibliografía

- Blanco, Herminio y Jaime Zabludovsky, "Alcances y Límites de la Negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas", en Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales, <www.consejomexicano.org>.
- 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 (editores), *North American Free Trade – Assessing the Impact*, Washington, D. C., The Brookings Institution Press.
- Devlin, R. y R. French-Davis (1998), *Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s*, Washington, D. C., Intal ITD, Working Paper, Number 2, December.
- Dijck, P. van (1996), "NAFTA: A Model for the WTO?", en P. van Dijck y G. Faber (editores), *Challenges to the New World Trade Organization*, The Hague, Kluwer Law International.
- (1999), "El Regionalismo en los Noventa: Áreas de Comercio Preferencial entre Latinoamérica, los Estados Unidos y la Unión Europea", en R. Buve y M. Wiesebron (editores), *Procesos de Integración en América Latina: Perspectivas y Experiencias Latinoamericanas y Europeas*, Amsterdam, CEDLA Latin American Studies, Number 85.
- 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*, Geneva, GATT.

- 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 (editores), *North American Free Trade – Assessing the Impact*, Washington, D. C., The Brookings Institution Press.
- International Development Bank (1999), *Integration and Trade in the Americas*, Washington, D. C., Department of Integration and Regional Programs, Periodic Note, October.
- Kuczynski, Pedro Pablo y John Williamson (2003), *After The Washington Consensus: Restarting Growth and Reform in Latin America*, Washington, D. C., Institute for International Economics.
- Laird, S. (1997), *MERCOSUR: Objectives and Achievements*, Geneva, Staff Working Paper TPRD 9702, WTO, June.
- Lawrence, R. Z. (1996), *Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration*, Washington, D. C., The Brookings Institution Press.
- Leebron, D. (1997), "Lying Down with Procrustes: An Analysis of Harmonization Claims", en J. Bhagwati y R. E. Hudec (editores), *Fair Trade and Harmonization, Prerequisites for Free Trade?*, Cambridge, Massachusetts, London, England, The MIT Press, Volume 1, Economic Analysis.
- Lustig, N. (1994), "Potential Impact on Mexico's Economy and Beyond", en R. Bouzas and J. Ros (editores), *Economic Integration in the Western Hemisphere*, Notre Dame and London, University of Notre Dame Press.
- Nogués, J. (1998), "Comment: The Linkages of the World Bank with the GATT/WTO", en A. O. Krueger (editor), *The WTO as an International Organization*, Chicago, The University of Chicago Press.
- North American Free Trade Agreement*, Washington, D. C., Ottawa and Mexico City, 1992.
- Piñón Antillón, Rosa María (coordinadora) (1998), *La Regionalización del Mundo: la Unión Europea y América Latina*, México, Delegación de la Comisión Europea en México/Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM.
- (coordinadora) (2002), *La economía global: márgenes de maniobra para México y América Latina*, México, Delegación de la Comisión Europea en México/Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM.
- , *La inserción de América Latina en la economía global vía el regionalismo*. (en prensa)
- 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 (editores), *Trade Rules in the Making – Challenges in Regional and Multilateral Negotiations*, Washington, D. C., Organization of American States/The Brookings Institution Press.
- Stiglitz, Joseph E. (2003), "Los populistas a veces tienen razón", en *Reforma*, México, 8 de julio.