

El ALCA y la OMC: Especulaciones en torno a su interacción

Jaime Granados



Agosto 1999
Documento de Trabajo 4

El Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL)
y la División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos (ITD)
del Departamento de Integración y Programas Regionales del BID
han programado una serie de publicaciones en forma conjunta:

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Estudios técnicos, revisados por árbitros externos, de significativa contribución
a las investigaciones realizadas en el área del comercio y la integración.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

Artículos, disertaciones, reproducción autorizada de trabajos publicados en diferentes
medios y otros estudios de potencial interés para el público en general.

Banco Interamericano de Desarrollo

Departamento de Integración y Programas Regionales

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe BID - INTAL

Esmeralda 130, Pisos 16 y 17 (1035) Buenos Aires, Argentina - <http://www.iadb.org/intal>

División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos

1300 New York Avenue, NW. Washington D.C. 20577 United States

Las opiniones expresadas pertenecen al autor y no necesariamente reflejan
la posición oficial del BID y/o de INTAL-ITD, o de sus países miembros.

Impreso en Argentina

INTAL - ITD

El ALCA y la OMC: Especulaciones
en torno a su interacción.

Buenos Aires, 1999. 40 páginas

Documento de Trabajo 4.

Disponible en formato pdf en:

<http://www.iadb.org/intal/pub> y/o <http://www.iadb.org/int/pub>

I.S.B.N. 950-738-082-5

US\$ 5.00

Diseño de tapa,
diagramación-edición:
Alicia Pinotti
Asistencia edición:
Mariela Marchisio

INDICE

INTRODUCCION	1
I. TIPOLOGIA DE LA INTERACCION:	
UN MARCO ANALITICO PRELIMINAR	4
Fertilizaciones cruzadas	5
Interacciones obstaculizantes	9
II. EL ALCA Y SU INTERACCION EN UNA	
EVENTUAL RONDA EN LA OMC	12
Aranceles	13
Agricultura	14
Medidas sanitarias y fitosanitarias	15
Reglas de origen	15
Procedimientos aduaneros	16
Obstáculos técnicos al comercio	16
Prácticas desleales de comercio	17
Inversión	18
Compras del sector público	19
Derechos de propiedad intelectual	19
Servicios	20
Competencia	21
Solución de diferencias	21
OBSERVACIONES FINALES	23
BIBLIOGRAFIA	

EL ALCA Y LA OMC:

ESPECULACIONES EN TORNO A SU INTERACCIÓN

Jaime Granados*

INTRODUCCION

Uno de los temas más interesantes del debate económico internacional es la interrelación entre el multilateralismo y los procesos de regionalización alrededor del mundo. La proliferación de esquemas de integración económica, en un momento en que la Organización Mundial de Comercio (OMC) ha adquirido un perfil tan alto, ha hecho que se vuelque la atención en torno a la interacción que habrá entre los procesos regionales de integración comercial y el multilateralismo.

La literatura reciente ha estado analizando el proceso desde distintos ángulos, en particular desde las perspectivas económica, legal, y de economía política. Al respecto, un rico acervo de opiniones alimenta el debate dentro de su respectivo compartimento intelectual.

Hay un enfoque, sin embargo, que está empezando a cobrar relevancia y respecto del cual la literatura es bastante escasa: el análisis del regionalismo y el multilateralismo entendidos como procesos de negociación que interactúan entre sí en forma activa y permanente.

Es un hecho indisputable que tanto los procesos regionales como el multilateral están aquí para quedarse. La década de los años noventa ha visto la consolidación de ambos fenómenos en el escenario comercial internacional. El tipo de relaciones de convivencia, sin embargo, apenas ha empezado a revelarse. Las posiciones de negociación de los países ya evidencian la necesidad de calibrar y sintonizar cuidadosamente sus objetivos y estrategias nacionales tomando en cuenta esa existencia simultánea de diversos foros de negociación. Las negociaciones deben también verse bajo este nuevo lente para poder entenderles su orgánica interna y para descifrarles su significado.

Si se explora la dinámica que se desata al negociar simultáneamente los mismos instrumentos de política comercial en dos foros de diferente naturaleza, o bien si se observan las estrategias seguidas por los países para poner un tema sobre la agenda de cualquiera de ambas iniciativas, en otras palabras, si se entendiera mejor cómo funciona la interacción entre el regionalismo y el multilateralismo, se pueden rescatar valiosas conclusiones. Una nueva visión de este tipo puede contribuir con nuevas herramientas para la elaboración de políticas de negociación comercial tanto para países en desarrollo como desarrollados. Para ello, habrá que elaborar un primer marco analítico de las interacciones, un principio de tipología que ordene el debate en primera instancia¹ y que permita establecer modos de interacción más claros entre las negociaciones multilaterales y las tendientes a establecer esquemas de integración comercial a niveles regionales y subregionales. Esto será parte de lo que intentará este trabajo.

* Consultor de la División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos (ITD) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Se agradecen profundamente las observaciones hechas por un árbitro anónimo y por funcionarios de ITD.

¹ Algunos estudios abordan este tema. Uno de los mejores es el realizado por la OCDE [1995]. Este estudio advierte sobre algunas de las interacciones que aquí se señalarán y provee una buena cantidad de ejemplos realizados sobre la base de estudios de casos. El documento se inclina por la complementariedad entre los sistemas regionales y el multilateral. Le es criticable, sin embargo, el que aborda únicamente en forma minimizada lo que más adelante este estudio denominará las "interacciones obstaculizantes". No obstante, es una excelente fuente de información y de agudas observaciones.

Las interacciones mencionadas se presentan porque el ámbito y alcance de las iniciativas regionales y multilaterales casi siempre se yuxtaponen. Con excepción del tema arancelario, en que los esquemas regionales profundizan mucho más, el resto de los temas son parecidos. En efecto, las negociaciones de acuerdos de integración regional y las multilaterales tratan, fundamentalmente, sobre los mismos instrumentos de política comercial: barreras arancelarias y no arancelarias para el comercio industrial y agrícola, servicios, compras del sector público, prácticas de comercio desleal, medidas sanitarias y fitosanitarias, salvaguardias, etc.² No obstante, las negociaciones regionales también tratan sobre otros temas aún no conocidos en un momento dado en el sistema multilateral y que, de hecho, pueden resultar demasiado controversiales en dicho contexto. Así, algunos de estos casos son el de inversión, competencia, medio ambiente, aspectos laborales, etc. para mencionar unos pocos.

Para explorar estos conceptos y aclarar el panorama este trabajo tratará de utilizar la futura interacción entre el ALCA y una futura ronda de negociaciones en el seno de la OMC. La OMC y los acuerdos regionales son criaturas distintas, por supuesto, pero sus cursos de acción se cruzan con frecuencia y se comunican entre sí. No pocas veces, por ejemplo, se manifestaron las interacciones durante la fase de prenegociación del ALCA (1994-1998). Resultó muy interesante observar las posiciones de negociación de los representantes de algunos países clave en el grupo de trabajo sobre inversiones del ALCA. Llamaba la atención cómo dichas posiciones conservadoras eran diametralmente opuestas a las que apenas dos días después representantes del mismo país sostenían en las negociaciones sobre un Acuerdo Multilateral de Inversiones (MAI) en París, donde el país intervenía como observador. Igualmente, llamaba la atención que los países rechazaban fervientemente la inclusión del principio de no imponer derechos de importación al comercio electrónico en el ALCA, mientras que un mes después los mismos países aceptaban dicho principio en la reunión ministerial de la OMC en mayo de 1998.

Por ello es que los contextos en que se toman las decisiones, el nivel jerárquico en que se toma dicha decisión, la dinámica del proceso, los actores, el momento, el total de concesiones que se dan y se reciben, los impactos políticos que se buscan, etc. son elementos muy complejos que se deben estudiar para entender también el juego de las interacciones entre el regionalismo del ALCA y el multilateralismo de la OMC.

Este trabajo se dividirá en dos partes. La primera tratará de elaborar un marco analítico de referencia sobre las diferentes modalidades de interacción que puede haber entre las negociaciones multilaterales y las regionales. La segunda parte hará un recuento de las posibles interacciones que se presenten en las negociaciones en cada tema funcional (aranceles, barreras no arancelarias, agricultura, subsidios, dumping, servicios, inversiones, compras del sector público, salvaguardias, etc) en ambas iniciativas. Por supuesto, en esta parte no se trata de adivinar el futuro, sino simplemente de especular lógicamente, de explorar posibilidades que podrían o no materializarse. En esta problemática intervienen elementos tan poco aprehensibles como objetos de estudio empírico como pueden ser las futuras estrategias de negociación, los objetivos nacionales (muchas veces no muy claros) y los resultados de una dinámica negociadora compleja (por la variedad de actores y materias). En todo caso, la simple apertura de un abanico de posibilidades podrá arrojar ideas sobre la riqueza de la interacción que puede haber entre dos iniciativas que se negocian simultáneamente. Esto, a su vez, puede ayudar a explicar con más claridad las percepciones de algunos o las preocupaciones de otros sobre este debate, pero en todo caso arroja luces sobre este tema que no ha sido explorado por la literatura hasta el momento y que, se podría argumentar, requiere de atención prioritaria.

² Por supuesto, si el esquema regional es una unión aduanera, una unión económica y/o una unión política, la variedad de instrumentos de política económica se amplía considerablemente. No obstante, aún así las negociaciones giran en gran medida alrededor de las negociaciones de los referidos instrumentos de política comercial.

Este trabajo no pretende revisar la agenda comercial del ALCA o de la OMC en forma exhaustiva en todos los temas, ni busca efectuar un análisis profundo del mapa sectorial, algo que sería de suma utilidad. Tampoco busca descifrar las estrategias de negociación de sus principales actores. Este trabajo sólo quiere brindar una contribución modesta al estudio de la interrelación entre regionalismo y multilateralismo mediante la elaboración de un marco analítico básico que sería luego utilizado para especular en torno a las posibles interacciones que se puedan presentar entre el ALCA y una futura ronda de negociaciones de la OMC. Una serie de observaciones básicas pueden contribuir a perfilar las tipologías y a descifrar una serie de escenarios posibles de negociación en el ALCA y en la OMC y pueden ser valiosas para quienes planifican la política comercial y las negociaciones, especialmente en los países en desarrollo. Las observaciones al final del ensayo entrelazan indiscriminadamente aspectos tanto de la primera como de la segunda parte de este trabajo.

I. TIPOLOGÍA DE LA INTERACCIÓN: UN MARCO ANALÍTICO PRELIMINAR

A partir de los años sesenta, con la proliferación de esquemas de integración económica regional en un marco de rondas multilaterales periódicas auspiciadas por el GATT, cada vez más cantidad de países se han visto embarcados simultáneamente en negociaciones orientadas hacia la liberalización comercial. Por lo general, las negociaciones en ambos frentes han abordado los mismos instrumentos de política comercial o económica aunque -por supuesto- ajustados a cada contexto particular, a las necesidades económicas del momento y a las diferentes presiones políticas. Esta duplicidad de frentes de negociación hace que los países se vean en la necesidad de diseñar cuidadosamente la estrategia por aplicar en los diferentes procesos de negociación, porque la posibilidad de mejorar los resultados de su participación en cada uno de ellos está en función directa de cómo administren los recursos de negociación. Para esto son tomados en cuenta muchos aspectos. Entre ellos resaltan las decisiones sobre cuál es el foro más adecuado para discutir el tema, cuál es el mejor momento, cómo se presenta, con qué intensidad, en coalición con quién, etc.

Es a partir de esa duplicidad (y a veces multiplicidad) de foros de negociación que la interacción entre ambos se torna relevante. Con mayor razón cuando las negociaciones se desarrollan total o parcialmente en forma simultánea. Estas interacciones empezaron a percibirse luego que los países europeos lanzaran su proceso de integración a finales de los años cincuenta, pero se hicieron particularmente claras durante el transcurso de los ocho años que duró la Ronda Uruguay. Su estudio ayuda a comprender mejor la dinámica de cada negociación y arroja información sobre la anatomía de los procesos. Igualmente, contribuye a concebir diferentes escenarios para negociaciones futuras. Este tipo de análisis ayuda a comprender más cabalmente la relación entre regionalismo *versus* multilateralismo, así como el rol específico que le corresponde a cada foro de negociación en un momento dado. La interrelación es relevante, entre otras cosas porque interesa ponderar muy bien el significado e impacto político y estratégico de una negociación regional, así como su impacto sobre el sistema multilateral de comercio. Lo mismo sucede a la inversa.

Se debe iniciar el análisis de las interacciones advirtiendo sobre la complejidad de la materia. Cada país inicia una negociación con un conjunto de objetivos y metas políticas y económicas específicas. Pueden o no coincidir con aquellos objetivos y metas de otros países. La coincidencia de intereses y objetivos, por supuesto, disminuye el conflicto. A la inversa, las divergencias sobre qué, cómo y cuándo negociar y la presencia de una variedad de actores (países, organismos internacionales, grupos de presión locales, grupos de presión internacionales) y de situaciones (política nacional, regional, conflictos internacionales, etc.) hace que una negociación -sobre todo multilateral- sea particularmente complicada. Lo mismo se puede decir de una negociación bi- o tri-lateral; aún cuando la complejidad es relativamente menor, esos mismos factores inciden sobre su lanzamiento, desarrollo y conclusión.

De ahí que haya una conexión entre lo que sucede en un foro y lo que sucede en otro. En el fondo los instrumentos de política comercial o económica que se negocian son los mismos, aún cuando -como se señaló- lo que se negocie en un foro puede diferir de lo que se negocie en el otro. Los objetivos de política son los mismos para cada instrumento en una gran cantidad de casos. Es importante aclarar que los objetivos pueden ser muy parecidos, los instrumentos pueden ser muy parecidos, pero que en todo caso no siempre son idénticos. Puede haber particularidades especiales en el marco de un esquema regional que no se relacionan en nada con los principios o las obligaciones más generales del sistema multilateral. Por ello es aconsejable recalcar la relación de "complementariedad" entre los objetivos e instrumentos en ambos contextos.

Por ello es que la relación entre el proceso multilateral y el regional es una relación bastante estrecha. En el diseño de la política comercial, un país no puede razonablemente manejar ambas negociaciones en forma desconcertada. En un foro se puede estar reaccionando, reforzando, ensayando, atrasando, empujando o rechazando lo que se está negociando en el otro foro. Ello puede ser parte de una estrategia

preconcebida, de un compromiso adquirido por un gobierno con un grupo de presión determinado o de un objetivo nacional de negociación. Estas interacciones se presentan ya sea que la negociación sea simultánea o sucesiva. Las negociaciones se hablan las unas a las otras y éste es precisamente el *leit motif* de este trabajo. No se puede analizar una iniciativa de integración, o simplemente abrir algún capítulo de un tratado de integración, sin recordar los elementos o reglas emanadas de la negociación multilateral. Y lo mismo sucede a la inversa con bastante frecuencia.

Los tipos de interacción que se pueden presentar son muy variados. Aún cuando la división preliminar que aquí se propone podría carecer de suficiente rigor analítico, se hará un primer intento de clasificación de las interacciones en dos grandes grupos: fertilización cruzada e interacción obstaculizante.

Fertilizaciones cruzadas

La denominación escogida da una idea del tipo de interacción a que se hace referencia. Las de este tipo son fundamentalmente interacciones positivas, en las cuales se busca que lo negociado en un foro tenga algún tipo de repercusión benéfica en el otro. Por supuesto, los calificativos “positivo”, “benéfico” tienen una carga subjetiva interna, porque se puede argumentar que una negociación resulta siendo positiva o benéfica para algunos y no para otros. Para este análisis se asume que el sistema multilateral de comercio es un bien público, que las políticas de liberalización comercial, sea que se ejecuten en forma unilateral o negociada bilateral, regional o multilateralmente, tienen el potencial de acarrear más beneficios que perjuicios a los países. Está claro que estas premisas carecen de rigor científico si no se analizan empíricamente caso por caso. Sin embargo, esa temática cae fuera del ámbito de este análisis.

Estas interacciones se pueden dividir, a su vez, en otros tipos más específicos. En particular, se podrían empezar a identificar las siguientes: presión, ensayo/entrenamiento, profundización, anti-desviación comercial, concientización de la interdependencia y estabilización o armonización. Estas subcategorías se desarrollan de inmediato.

Presión: se han identificado casos en que se lanza una negociación para movilizar a otros países a lanzar otro tipo de negociación. Por ejemplo, se lanza una negociación regional como señal dirigida a otros países recalcitrantes que no quieren iniciar una negociación multilateral (Lawrence [1996] p. 41). La amenaza de la regionalización, cuando es generada por un país o grupo de países con un peso específico significativo, puede movilizar a otros países a iniciar una negociación multilateral con la cual no están muy entusiasmados. Esta estrategia ha sido utilizada varias veces por EE.UU. para inducir a los europeos a iniciar una nueva ronda de negociaciones multilaterales. En efecto, la literatura identifica dos casos claros. El primero se refiere a la creación del primer "NAFTA" pero no era esta la “North American Free Trade Area” de hoy, sino la “North Atlantic Free Trade Area” en los años sesenta. La idea de que EE.UU. e Inglaterra se aliaran a través de este acuerdo indujo el lanzamiento de la Ronda Kennedy en 1963. La amenaza de dicha alianza hizo que la Comunidad Europea de entonces acordara finalmente el lanzamiento de la referida Ronda. El segundo caso se presentó más recientemente cuando a mediados de los ochenta nuevamente la Comunidad Europea estaba reticente a iniciar la octava ronda de negociaciones multilaterales. La literatura es unívoca en señalar que movilizar a los europeos fue un factor clave en el lanzamiento de las negociaciones de un tratado de libre comercio entre EE.UU. y Canadá (CUSFTA). Fue un catalizador para acordar el lanzamiento de la Ronda Uruguay en 1986 (Whalley [1996] p. 352; Hoekman y Kosteki, [1995]2 p. 16). En ambos casos, la amenaza que EE.UU. se volcara a un proceso regional, disminuyendo su atención al sistema multilateral, condujo a que otros países se alinearan junto con aquél en el lanzamiento de una ronda multilateral. Otro caso en el contexto de la Ronda Uruguay, pero que en lugar de inducir la apertura indujo al cierre de la ronda, es la negociación del NAFTA, es decir, la inclusión de México en el esquema del CUSFTA. Nuevamente EE.UU. quiso inducir a varios actores, incluida nuevamente la Comunidad Europea, a concluir la Ronda Uruguay, que estuvo sujeta a constantes impasses durante la primera mitad de los noventa. La estrategia, como se puede apreciar, ha sido utilizada

con éxito con varios propósitos tendientes a buscar un resultado específico en el seno de las negociaciones multilaterales. Por supuesto, no se puede argumentar que el hacer uso de esta presión fue el único elemento para lanzar o cerrar negociaciones. Debe reconocerse que estas amenazas fueron solamente uno de varios elementos de dichas estrategias.

Ensayo/entrenamiento: las negociaciones regionales también han servido a manera de laboratorios de ensayo o plataformas de aprendizaje para ciertos temas que luego se han exportado a las negociaciones multilaterales (Hoekman y Kostecki [1995] pp. 216 y 231, OCDE, [1995] p. 63). Así se ha reconocido en varias oportunidades. Por ejemplo, algunos señalan que la relativamente profunda cooperación y armonización económica regional acaecida en la Unión Europea por tantos años puede fungir a manera de “campo de práctica” para luego influir en el contexto multilateral (Jackson [1994] p. 150). Igualmente, algunos han querido ver en las negociaciones regionales una especie de entrenamiento, especialmente para los países en desarrollo, en preparación para su admisión al sistema multilateral de comercio. Mickey Kantor, anterior Representante Comercial de EE.UU., ha señalado que los acuerdos de integración regional pueden jugar un papel importante preparando a los países en desarrollo para su admisión al sistema de comercio global, complementando dicho sistema así como lubricando sus negociaciones (Kantor [1993]). El rol de laboratorio de ensayo, en particular, ha sido citado en referencia a algunas áreas específicas como compras del sector público y barreras técnicas al comercio (Sampson [1996] p. 89). La discusión y negociación de temas en un ámbito más cerrado como el regional puede dar a los países una visión más clara sobre cómo puede ser la dinámica de una negociación del mismo tema en el contexto multilateral. Aquí se enfocan los temas correctamente, se agudizan las habilidades de negociación, se anticipan mejor los problemas, las preguntas, sus respuestas, para luego negociar más eficientemente en la OMC. Debe considerarse que en materia de negociación comercial internacional mucho se aprende a través de un proceso de aprender-haciendo. Lo mismo se puede argumentar en sentido inverso: lo que se aprende a nivel multilateral se puede luego llevar al plano de las negociaciones regionales. No existe *a priori* una barrera a que se dé esta posibilidad.

En esta categoría se pueden citar también las propiedades que las negociaciones podrían tener como caldo de cultivo de temas nuevos y a veces polémicos cuyos resultados buscan ser exportados luego al otro foro. En efecto, tanto se puede negociar un tema en el contexto regional para luego ser traspasado al contexto multilateral como a la inversa. La negociación de temas polémicos y difíciles en un contexto regional -como la relación entre el comercio y el medio ambiente o los aspectos laborales- puede contribuir a que sus resultados busquen ser replicados a nivel multilateral. Así sucedió en el caso de la relación entre comercio y ambiente. Se celebraron negociaciones en el NAFTA para luego iniciar la inclusión del tema en la OMC. Otro ejemplo en este sentido lo proporcionan las negociaciones de servicios en el CUSFTA. Estas negociaciones sentaron la pauta para las negociaciones multilaterales sobre la misma materia. Se ha argumentado repetidamente que las negociaciones sobre servicios desarrolladas en el contexto de las negociaciones entre EE.UU. y Canadá³ suplieron una base conceptual importante para las futuras negociaciones en la Ronda Uruguay (Drake y Nicolaidis [1992] p. 57). En esta línea, son sumamente reveladoras las palabras de John Whalley, quien observa lo siguiente (la cita es tan valiosa que se reproduce íntegra):

⇒ “A... set of country objectives which enters into country calculations of whether or how to negotiate regional trade agreements involve the actual or potential use of regional agreements for tactical purposes by countries seeking to achieve their multilateral negotiating objectives. The opposite can also be true in that ongoing multilateral negotiations can be used to influence the outcome of regional negotiations, since multilateral negotiations create regional opportunities. Hence, during the

³ También con Israel. Igualmente, EE.UU. sostenía conversaciones bilaterales en sectores específicos con la Comunidad Económica Europea y con Japón.

Uruguay Round, it was widely thought that it was to the U.S. advantage to have regional trade negotiations underway, so that in dealing with recalcitrant multilateral negotiating partners, the U.S. could threaten or actually play the bilateral card, and engage in active discussions with prospective regional partners. If multilateral partners were slow to react, initiations of regional negotiations would be the result. In turn, it was also widely believed during the Uruguay Round that smaller countries consciously used multilateral and regional interplay as a way of improving their negotiating leverage in regional arrangements with the larger countries. Hence, Canada consciously offered the U.S. the possibility of negotiating regional arrangements in services, which was then an emerging issue in multilateral negotiation, with the idea that a prior regional agreement would give the U.S. more leverage in subsequently multilateralizing their preferred services agreement. The Canadian hope was that this could then enable Canada to obtain improvements elsewhere in the package of issues making up the regional agreement. In the Canada-U.S. negotiation (with the outcome also echoed in NAFTA), tactical interplay between regional and multilateral trade negotiations also provided a reason why a number of seemingly largely contentless chapters appeared in the final agreement. These were offered for multilateral agenda shaping purposes by the smaller country, and helping establish them in this way on the agenda for future multilateral negotiations was one of the benefits to the larger country.” (Whalley, [1996] pp. 19-20).

Para algunos países mantener el tema en el contexto multilateral sin permitir que se devuelva a otros esquemas regionales, es también un camino bastante plausible. En efecto, en la medida en que los países se sientan más cómodos y protegidos en el tratamiento de temas polémicos en un marco más amplio como el de la OMC, han rechazado que dichos temas sean tratados en las negociaciones regionales hasta tanto no se llegue a un acuerdo en la OMC. La existencia misma del Comité sobre Comercio y Ambiente de la OMC ha sido invocada por muchos países en Latinoamérica y el Caribe como razón suficiente para no admitir el establecimiento de grupos de estudio sobre comercio y medio ambiente en las negociaciones del ALCA. En otro orden de cosas, los resultados alcanzados a nivel multilateral en materia de la interacción entre comercio y aspectos laborales (remitiendo la materia a la Organización Internacional del Trabajo) ha hecho que muchos países adopten la misma receta en sus negociaciones regionales frente a planteamientos de incluir estos últimos.

Resulta determinante en todo esto el juego de poder entre los países, la estrategia de negociación y la presencia o ausencia de deseos de obtener resultados en otras áreas. Se cita con frecuencia el ejemplo de la propiedad intelectual. Para iniciar la negociación del NAFTA, México tuvo que comprometerse a que, de entrada, debería cambiar su legislación en la materia y adaptarla al estándar que EE.UU. buscaba. Esa concesión -polémica para los países en desarrollo- no la hubiera obtenido aquél en el seno de la OMC. Nuevamente algunos argumentan que EE.UU. introduce estos temas en sus negociaciones bilaterales, regionales o subregionales con miras a una estrategia que posteriormente le podría rendir débitos en el sistema multilateral. A esto se le ha llamado “estrategia de negociación secuencial”. (Bhagwati y Panagariya [1996] pp. 51-52).

Profundización: muy relacionado con la interacción anterior está el elemento profundización, o sea, si un esquema regional tiene una tendencia natural a ser “OMC-plus”. Un esquema de integración puede en muchos casos fungir como catalizador de la profundización del alcance de ciertos instrumentos de política comercial. Puede, por ejemplo, profundizar o acelerar la liberalización del comercio de bienes y servicios. Dado que los resultados de una ronda multilateral muy frecuentemente llegan hasta el mínimo común denominador en un contexto de 150 países negociadores, es probable que se pueda profundizar considerablemente más en el contexto de un grupo pequeño. Empezando con el arancel de importación, el objetivo de un tratado de libre comercio es eliminarlo totalmente, en tanto que en la OMC se buscaría continuar su reducción, ejercicio que puede durar más de los 10 años que prescribe el Artículo XXIV (y su

Entendimiento) como máximo. La identificación y negociación de barreras no arancelarias puede facilitarse en el marco regional, lo mismo que la profundización de las disciplinas jurídicas que norman el comercio. El tema de la inversión, cuyo puesto en los esquemas regionales está ya bien consolidado, definitivamente se ha profundizado más en éstos que en el sistema multilateral, cuyo raquítico TRIMs deja todavía mucho que desear. La profundización inducirá a la re-exportación de sus resultados al foro de la OMC.

Antidesviación comercial: con cierta frecuencia las negociaciones multilaterales han sido lanzadas con un objetivo patente de buscar disminuir la posibilidad que los esquemas regionales generen desviación de comercio en contra de países no miembros. Con ello se implica claramente que el simple respeto a las disposiciones del Artículo XXIV no contribuye a evitar la potencial desviación de comercio. En efecto, diferentes rondas como la Ronda Dillon, la Ronda Kennedy y la Ronda de Tokio en gran parte fueron concebidas en torno a la idea de profundizar la reducción arancelaria del arancel externo común (AEC) de la Comunidad Europea de manera que el comercio de otros países no se viera tan afectado. La Ronda Dillon (1960-1961) tuvo como uno de sus principios motores la reducción del AEC de la Comunidad Europea. Lo mismo se ha observado de la Ronda Kennedy que se centró en la disminución del AEC europeo una vez que las barreras internas habían sido eliminadas. Por otro lado, la primera ampliación de la Comunidad Europea en 1973 -incluyendo a Inglaterra, Irlanda y Dinamarca- y el impacto de la política agrícola común, fueron dos factores detrás del lanzamiento de la Ronda Tokio por parte de EE.UU. (Hoekman y Kostecki [1995] p. 229). Esta estrategia puede también ser de gran utilidad a efectos de una futura implementación del ALCA: en términos de desviación/creación de comercio, acentuar la importancia de iniciar una futura ronda contribuiría a mitigar los crecientes clamores en torno a eventuales efectos perniciosos que el ALCA podría tener en contra de terceros países.

Concientización de la interdependencia: El estudio de la OCDE anteriormente citado tipifica en forma original esta sutil forma de interacción. Señala que la integración regional demuestra a los gobiernos y grupos de presión locales la necesidad que hay de adoptar reglas comerciales internacionales. A veces el sistema multilateral se percibe como remoto, lejano, de débil impacto como para inducir a través del mismo la aceptación de cambios en las actitudes de los gobiernos y grupos de presión. En el caso de la integración regional, por el contrario, el impacto de la interdependencia es más inmediato y claro y genera el reconocimiento de que hay que avanzar, con el consiguiente impacto a nivel multilateral (OCDE [1995] pp. 62-3). En el caso del NAFTA, se ha señalado que el impacto de la interdependencia de las cuestiones laborales y ambientales ha generado esa concientización a nivel multilateral. En el caso del tema medioambiental y su relación con el comercio, los resultados se han concretado en que ha existido en los últimos años una mucho mejor disposición a su tratamiento. Dados los matices psicológicos sutiles de esta interacción, no se considerará en la segunda parte de este estudio.

Estabilización o armonización: esta forma de interacción es particularmente interesante. Se ha manifestado que la proliferación de esquemas de integración en el mundo ha desembocado paulatinamente en la identificación de países o regiones centrales que desempeñan un papel claramente hegemónico en torno a una cantidad de países o regiones periféricas. Esta, al igual que otras que se han mencionado anteriormente, es una interacción muy lenta y sólo perceptible luego de analizar las negociaciones realizadas en períodos relativamente largos. En principio, en cada macro-región se desarrolla una dinámica parecida: existe un esquema de integración central al cual otros esquemas menores buscan emular o adherirse. Este proceso va induciendo a que en cada esquema menor se vayan homologando los objetivos y formas de sus instrumentos con los del esquema mayor. A nivel multilateral, esto iría permitiendo que haya una relativa estabilización en el sistema multilateral si se compara con una situación en la que cada esquema de integración en el mundo o sus integrantes individuales tuvieran objetivos y formas diferentes de manejar los instrumentos. Pueden citarse muchos ejemplos. No obstante, uno pertinente sería el del mismo NAFTA en el Hemisferio. Muchos otros acuerdos de integración regional, especialmente aquellos negociados por México, están modelados en el esquema NAFTA en una gran cantidad de capítulos. Esto irá permitiendo una estabilización mucho mayor en las negociaciones

hemisféricas y multilaterales, que la comparada a la que habría si el NAFTA no hubiese tenido dicha influencia. Igual rol ha jugado la Unión Europea en el Viejo Continente en función de una cantidad importante de acuerdos de diferente naturaleza que tiene con países mediterráneos, escandinavos, de Europa del Este, etc.

Probablemente con esta idea de la estabilización o armonización en mente, importantes analistas han advertido sobre la necesidad de llevar las negociaciones regionales hacia objetivos comunes del sistema multilateral de comercio, es decir, direccionarlos políticamente hacia una posición convergente de liberalización del comercio mundial en algún momento en el futuro. Bhagwati ha lanzado este concepto bajo el título de “*the dynamic time-path question*” (Bhagwati [1993] p. 38). La idea es sencilla y en realidad no es ni nueva ni ajena a lo que originalmente se había visualizado como la relación ideal entre el regionalismo y el multilateralismo. Dirigir los instrumentos de política comercial hacia ese objetivo final es precisamente la labor que puede asumir la OMC más agresivamente. Esta idea enfatiza aún más la necesidad de poner atención a los vasos comunicantes entre la OMC y los acuerdos de integración económica.

Interacciones obstaculizantes

Otro conjunto de interacciones, que arrojan un sesgo negativo en contra de las negociaciones simultáneas son las que se podrían denominar como “interacciones obstaculizantes”. Nuevamente, es menester agregar una nota de precaución en la medida en que habrá países para los cuales, a la luz de sus objetivos de política comercial, una obstaculización es un resultado totalmente deseable y que buscan deliberadamente lograr como parte de su estrategia de negociación. Al analizar este tipo de interacciones se podrá observar que algunas de ellas son simplemente el lado inverso de la moneda de las interacciones del primer grupo, simplemente vistas desde el ángulo de un actor con intereses opuestos. De ahí que surge la necesidad de concebir un marco de clasificación analítica más adecuado. Las interacciones obstaculizantes pueden ser tentativamente denominadas de la siguiente manera: desviación de atención y complicación.

Desviación de atención: al existir dos (y a veces más) frentes de negociación abiertos, cada uno con su impulso individual y su complejidad propia, existe un riesgo muy claro que deliberadamente, o bien dadas las limitaciones de recursos administrativos y políticos, se incurra constantemente en desviación de atención. Esto puede afectar tanto a la atención técnica como política. En última instancia, dónde se pone el énfasis depende de las prioridades de política comercial, las cuales a su vez se fijan en función de numerosas variables políticas y técnicas, internas y externas. Este fenómeno de la desviación de atención puede ser particularmente relevante cuando la negociación regional involucra a uno o varios miembros importantes del sistema multilateral. Como resultado, se podría desembocar en una gama de efectos, desde los retrasos constantes hasta un completo descarrilamiento de las negociaciones en el caso más extremo. En algunos casos, este fenómeno puede tener repercusiones sistémicas serias dada la necesidad que tiene el sistema multilateral de comercio de mantener su ritmo so pena de colapsar si lo pierde (el llamado “síndrome de la bicicleta”).

Algunos casos se podrían citar como ejemplos de este tipo de interacción. Se ha dicho que las negociaciones de la Ronda Uruguay, en particular durante los años 1991-1993, avanzaron a un ritmo muy lento, incluso a veces creyéndose seriamente que podrían quebrarse por la falta de avance, en parte como resultado de la atención que los dos principales actores –EE.UU. y la Comunidad Europea- le ponían a las iniciativas que sostenían simultáneamente en la esfera regional. EE.UU. estaba enfrascado en concluir las negociaciones del NAFTA, las cuales tuvieron un perfil político y técnico bastante alto, en tanto que la Comunidad Europea enfocaba sus energías a la conclusión del proyecto Europa 92, también de naturaleza bastante ambiciosa. Por supuesto, no debe imputársele en forma exclusiva a esta causa el retraso de la Ronda. Hubo otros factores, como las negociaciones de servicios y de agricultura, en las cuales se tardó mucho en llegar a un consenso y esto demoraba el avance general.

Sin embargo, en algunos casos los atrasos en las negociaciones no son producto de una desviación de atención. Como se señaló arriba, a veces los países –especialmente los más pequeños o en desarrollo– deciden no avanzar en la discusión regional de un asunto por percibir que el contexto multilateral les proveería de un mejor foro de discusión. En efecto, las garantías procedimentales, la posibilidad de forjar coaliciones con una mayor cantidad de países, la posibilidad de hacer ligámenes con otros temas de negociación en el contexto multilateral, etc. hacen que los países busquen deliberadamente ese retraso. No como un efecto de la desviación política sino como un resultado deliberadamente buscado, muchas veces por lo polémico que un asunto resulta o por lo sobredimensionado del peso político y/o económico que puede ser el otro país, o ambas cosas. Una vez resuelto el tema a nivel multilateral, y por virtud de interacciones de fertilización cruzada, entonces sí los países estarían más dispuestos a abordar el asunto en el contexto regional. Esto, sin embargo, no siempre es así, sobre todo cuando a nivel multilateral el consenso alcanzado es meramente superficial.

Es dable pensar que las aprensiones que algunos observadores manifiestan en torno al lanzamiento del ALCA son debidas a interacciones de este tipo. El ALCA es un proceso que abarca a una cantidad considerable de países (34), pero más que ese número, el peso específico de EE.UU. en el ALCA y, simultáneamente, en la OMC, induce a algunos a pensar que puede ser contraproducente para una futura ronda tener a EE.UU. vinculado a dichas negociaciones hemisféricas, que pueden llegar a ser particularmente tensas. La demanda de atención técnica y política que requerirá puede llegar a ser importante. Esto puede atentar contra la eficiencia y rapidez de una recargada negociación multilateral futura. Dado que EE.UU. ha sido un líder constante (y a veces único) de la liberalización global, aquellos que critican el regionalismo han encausado mucho de su criticismo hacia ese cambio de política por parte de EE.UU. ya que existe la probabilidad que propicie la desviación de atención en perjuicio de esa liberalización global (Bergsten [1997] p. 547; Bhagwati and Panagariya [1996] xiii). Sin embargo, el ALCA es una manifestación más de una tendencia que pareciera delinearse cada vez más claramente en la política estadounidense: la aceptación del regionalismo como proceso complementario al multilateralismo.

Complicación: la existencia de múltiples acuerdos regionales, con reglas bastante dispares en algunas áreas, ha dificultado en el pasado –e imposibilitado incluso– la adopción de reglas a nivel multilateral. La multiplicidad de reglas es una situación exógena que dificulta la posibilidad de encontrar el consenso en las negociaciones multilaterales. Al definir un conjunto de reglas aplicables en el ámbito regional la negociación fija un marco de referencia político y económico. Los grupos de presión probablemente estén satisfechos con ese resultado. Por ello, tratar de alterar ese *status quo* a nivel multilateral puede encontrar mucha oposición. Consecuentemente, llevar adelante la negociación se torna especialmente complicado.

Como ejemplo de lo anterior se citan las negociaciones sobre reglas de origen. La existencia de tantos conjuntos de reglas de origen, adoptados por tantos países y diseñados para satisfacer necesidades de cada acuerdo de integración económica individual, ha hecho que el diseño de un enfoque multilateral para esta materia sea bastante complicado (Sampson [1996] p. 89). Para evitar que las reglas de origen se conviertan en dispositivos de protección, el sistema multilateral debería de proveer un marco de referencia de reglas de origen para ser aplicado en los esquemas preferenciales. Esto no se ha podido lograr. Es más, ni siquiera se han podido finalizar los ingentes esfuerzos realizados durante los últimos cuatro años en el marco de la OMC para diseñar reglas de origen no preferenciales. Se argumenta que las diferentes posiciones nacionales no han permitido un avance. Estas posiciones, a su vez, han sido afectadas en diferente medida por las negociaciones regionales anteriores que perpetúan la preferencia por una regla de origen particular.

Las complicaciones pueden aumentar cuando en el marco de una negociación regional se acuerdan asuntos que atentan directamente contra alguna disposición particular del sistema multilateral de comercio. Si ese es el caso, la renegociación del asunto en cuestión a nivel de la OMC puede llegar a dificultarse, debido a la proliferación de opciones diferentes, contradictorias y muy frecuentemente ya consolidadas en la práctica diaria de ese esquema regional.

También se ha observado que los esquemas de integración regional son generadores de temas polémicos, muchos de ellos no estrictamente comerciales, que han contribuido a la politización de la agenda multilateral, desvirtuando su filosofía, fisonomía y funcionamiento. En efecto, la inclusión de muchos temas nuevos en la agenda multilateral (que por muchos años se relacionó únicamente con aranceles) ha limitado sensiblemente la capacidad de los negociadores en Ginebra de manejar el proceso multilateral. Estos argumentos, por supuesto, no tienen mucho peso en vista que la complicación de la agenda es solamente un subproducto necesario de las relaciones comerciales contemporáneas en un mundo globalizado; es el resultado de un tejido socio-económico complejo con múltiples actores y el reconocimiento de que ciertos objetivos buscados y problemas percibidos del mundo moderno requieren de un mínimo de cooperación internacional para alcanzarlos o superarlos.

En síntesis, las maneras en que interactúan el regionalismo y el multilateralismo pueden ser muy variadas. Frente a la perspectiva de una nueva ronda multilateral y de una negociación de un acuerdo de integración hemisférica, resulta sumamente difícil definir *ex ante* qué forma precisa podrán adoptar esas interacciones. Como se explicó al principio, habría que escrutar en los objetivos y estrategias de negociación nacionales, especialmente de los principales países que participan, así como en la agenda multilateral. Con frecuencia el tema de la interacción es utilizado para vender temas políticos a determinadas audiencias. Habría que extraer los factores genuinos de los meramente políticos, lo cual puede ser analíticamente complejo. Sin embargo, lo que sí puede quedar claro ahora es que las preocupaciones en torno a la dinámica entre regionalismo *versus* multilateralismo no se agotan, ni mucho menos, en el análisis asociado a la creación o desviación de comercio, ni en análisis legales del Artículo XXIV del GATT o V del GATS, ni en el análisis de economía política asociado a la constitución de bloques en la sociedad comercial y su impacto en la OMC. Existen otros caminos de investigación que se deben explorar y que indican por qué existen preocupaciones en torno al lanzamiento de una iniciativa regional, sobre todo cuando en ella participa el principal motor del sistema multilateral, EE.UU. No ha preocupado tanto el efecto comercial del ALCA sino sus repercusiones de corto plazo cuando hay pendiente en la OMC una agenda de trabajo sumamente extensa. Quienes abogan por darle primacía al sistema global pueden ver en el ALCA una distracción de parte de EE.UU. en detrimento de la ronda.

Por otro lado, algunos otros países en desarrollo extrahemisféricos, que frecuentemente juegan un rol proactivo en la OMC, buscan identificarse como adalides junto a ciertos países del Hemisferio de los intereses de los países en desarrollo. Estos países podrían querer manifestar su preocupación de que el ALCA pueda fungir como palanca de apoyo de las grandes potencias comerciales para continuar introduciendo en la agenda multilateral -ergo en sus ámbitos domésticos- los asuntos de su propio interés.⁴ Cuando una agenda de negociación comercial regional está avanzada y empieza a generar progresivamente expectativas, el nacimiento de ese *momentum* aumenta las probabilidades de que los países pragmáticamente terminen cediendo cosas -que en un principio rechazaban- como concesión sustancial por otras que reciben. Si ese llegara a ser el caso del ALCA, algunos temas polémicos de la agenda ya tendrían medio pie dentro de la OMC, con la consabida insatisfacción de otros que no participaron en esa negociación regional. La determinación de las interacciones, por otro lado, puede contribuir a la elaboración de diferentes escenarios para las negociaciones. Un conocimiento más cabal de la forma en que una futura ronda se relacionaría con el ALCA ayudará ciertamente a entender su desenvolvimiento, su dinámica, su *tempo*, y daría una idea general de qué esperar de dicha iniciativa. La posibilidad de construir escenarios de negociación y sus resultados es una función de la capacidad de tomar en cuenta todos estos elementos.

⁴ Hay argumentos en pro y en contra de los costos/beneficios para países en desarrollo de dicha agenda.

II. EL ALCA Y SU INTERACCIÓN CON UNA EVENTUAL RONDA EN LA OMC

El siguiente es un claro ejercicio especulativo. Por un lado, el destino y contenido del ALCA en el mediano y largo plazo está cubierto de incertidumbres. Por otro lado, lo mismo se puede decir de una futura ronda de negociaciones en la OMC, para la cual, al día de hoy (agosto de 1998), no hay ni siquiera un programa claro, a pesar que parte de ella se deriva de la *built-in agenda* del Acta Final de la Ronda Uruguay. Por ello es que esta segunda parte transitará por caminos inciertos y contiene necesariamente elementos de apreciación personal del autor. No obstante, el ejercicio puede ser informativo y sugerente, aún cuando ciertos desarrollos específicos no se vayan a presentar tal y como aquí se aprecian al día de hoy.

Este ejercicio asumirá que una eventual ronda se desarrollaría sobre la base del enfoque tradicional de rondas omnicomprendivas, aunque hay posiciones contrapuestas al respecto. De todas maneras, se prevé que muchos otros países se inclinen por este enfoque, dándole el nombre de "Ronda del Milenio".

Resulta un tanto difícil, sin embargo, describir con precisión cuál será la agenda de esa futura ronda. En efecto, muchos son los temas que se podrían incluir. Por un lado, como se ha dicho, está la *built-in agenda*, que ya es considerable. Por otro, ya se han percibido claras inclinaciones en torno a temas económicos que podrían ser objeto de negociación. Entre ellos los cuatro más prominentes son la relación entre comercio y protección al medio ambiente, la relación entre comercio y estándares laborales, inversión, y la relación entre comercio y política de competencia. A partir de la Reunión Ministerial de Singapur se establecieron instancias de diferente naturaleza en los temas ambiental y de competencia. El tema laboral, por otro lado, no ha encontrado todavía su camino en el contexto multilateral. A efectos de este estudio se asume que los temas ambientales, de inversión y de política de competencia serán objeto de negociación en la futura ronda. Finalmente, temas relacionados con la profundización de los compromisos adquiridos en casi todas las áreas -además de la *built-in agenda* y los temas nuevos- son también candidatos lógicos, en particular los temas de aranceles, servicios, comercio desleal, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, compras del sector público, propiedad intelectual, salvaguardias y solución de diferencias. Sin embargo, se reconoce desde el principio que no hay al día de hoy *momentum* en todas estas áreas. La premisa sobre la que se basa este trabajo es que estos años que transcurrieron luego de la aprobación del Acta Final de la Ronda Uruguay han revelado la existencia de un paquete crítico de temas que se podrían discutir/negociar en estas áreas.

La agenda del ALCA es relativamente más clara, a juzgar por los principios de términos de referencia definidos en la Declaración de San José y en el documento emanado de la primera reunión en Buenos Aires del Comité de Negociaciones Comerciales. No obstante, estos términos de referencia son tan generales que será difícil en no pocos casos negociar el programa de trabajo específico de cada grupo de negociación del ALCA, así como el enfoque básico de las negociaciones. La falta de precisión hace que el nivel de análisis de este documento sea también bastante general.

Hay dos elementos por considerar antes de especular sobre escenarios de los futuros desarrollos en cada grupo de negociación. El primero se relaciona con aspectos cronológicos. La falta de *fast track* en EE.UU. podría afectar la disposición de algunos países a avanzar rápidamente. El segundo elemento es el de la agenda de corto plazo del ALCA. Los países han definido que para antes del año 2000 deberán haber acordado medidas de facilitación de negocios como señal de progreso en beneficio del sector empresarial del Hemisferio. Esta decisión puede ser el avance principal durante esta etapa del ALCA. Por ello, es razonable suponer que en la construcción del ALCA no habrá un progreso significativo antes del año 2000. Algunos señalan que EE.UU. tendrá *fast track* a partir del año 2001 lo cual, sin embargo, no debe ser óbice para que la negociación se profundice pronto. Así, el año 2000 pareciera ser la fecha clave para iniciar la negociación más allá de los aspectos meramente estructurales (aunque no por ello menos importantes) del ALCA.

No obstante esto, en no pocos casos la estimación de estas fechas se dificulta precisamente por el juego de las interacciones. En el año 2000 se iniciaría muy probablemente una ronda multilateral y es aquí entonces donde empiezan los problemas. Si las negociaciones de fondo empezarán en forma paralela, cómo se puede estimar entonces cuándo va a empezar una negociación específica? Ante la cantidad de variables endógenas y exógenas, es poco menos que imposible estimar fechas aproximadas. El resultado exacto de las negociaciones es todavía más impredecible. No obstante, algunas estimaciones muy generales se pueden intentar porque tal vez el valor de las conclusiones -también generales- sea superior.

Seguidamente, entonces, se analizarán situaciones particulares en los grupos de negociación.

Aranceles

La naturaleza misma de la negociación de aranceles en una zona de libre comercio indica que este instrumento se puede negociar en forma relativamente independiente de la negociación arancelaria multilateral. Se puede afirmar con cierta confianza que los tres primeros años, 1998-2000, pueden ser positivos en esta área y que se puede elaborar un marco de desgravación arancelaria para el Hemisferio. Para esto no es indispensable observar los avances en Acceso a Mercados en una futura ronda multilateral aunque, por supuesto, nada está desligado totalmente. A partir del año 2001 se puede empezar, entonces, la negociación de fondo y hasta el año 2005.

La relativa independencia entre estas negociaciones y las multilaterales se acentúa debido a que en la OMC se estarían negociando las reducciones de los techos consolidados, que están, en casi todos los países latinoamericanos y caribeños, bastante por encima de los niveles efectivamente aplicados. Y en el caso de los países desarrollados del ALCA, los aranceles son relativamente bajos.

Las interacciones en esta área no debieran ser muy frecuentes. Las negociaciones en ambos contextos se desenvolverán en un marco político, económico e institucional relativamente claro. Un tipo de interacción, no obstante, puede ser clara en esta materia: anti-desviación comercial. Muy probablemente terceros países quieran observar los niveles arancelarios negociados para proyectar eventuales efectos de desviación de comercio sobre sus exportaciones a países ALCA y procurar vía multilateral, disminuir los aranceles NMF de los países ALCA. Esto puede ser relevante para el comercio con EE.UU. y Canadá. Con los países latinoamericanos y caribeños, lo que se puede observar es que para atacar este problema adecuadamente el tramo arancelario entre el techo consolidado y el arancel aplicado sería tan alto que la reducción arancelaria que efectúen esos países sería desproporcionada si se compara con la que los otros países miembros de la OMC harían. El equilibrio de concesiones tendría que buscarse en otra parte, pero entonces se torna un poco más incierta la situación. Por otro lado, el acceso a la información sobre los niveles arancelarios en proceso de negociación no será fácil para terceros países y, adicionalmente, el efecto de una eventual desviación comercial no se percibiría sino hasta luego de implementar el ALCA, por lo que es posible que este asunto se abordaría en una futura ronda y no así en ésta, que se esperaría que no se extienda más allá del 2003-2005. La interacción, sin embargo, posiblemente se dé.

Finalmente, podría haber fertilización cruzada de la OMC hacia el ALCA en materia de negociaciones sobre tecnología de la información. Es posible que los resultados de las negociaciones del Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ITA 1) así como los futuros resultados de un ITA 2 -incierto hoy por hoy- sean incorporados en forma relativamente expedita en un ALCA. Muchos países latinoamericanos y caribeños no han participado en el ITA, en parte por considerar que hacerlo desmejora su capacidad de negociación para el futuro. En el ALCA, sin embargo, podría haber presión proveniente de los países más desarrollados por llegar a una homologación hemisférica de los resultados del ITA.

Agricultura

En este grupo las interacciones serán frecuentes y de variada naturaleza. Primeramente, se acordó en la *built-in agenda* del Acta Final de la Ronda Uruguay que deberán realizarse negociaciones multilaterales en esta materia a partir de principios del año 2000. Estas estarán orientadas hacia la continuación del proceso de liberalización del comercio agrícola. Aún cuando no haya mandatos precisos, se puede presumir que se celebrará una ronda más de reducción arancelaria, ampliación de contingentes y niveles de acceso mínimo y de reducción de subsidios, todo acompañado de una revisión general de las disciplinas, en particular las relacionadas con la administración de los contingentes arancelarios y las salvaguardias especiales. En segundo lugar, cabe observar que las regulaciones del comercio agrícola contienen instrumentos que se pueden aplicar preferencialmente y otros que son medidas de política interna para los cuales la aplicación preferencial no le es adecuada. Probablemente resulte difícil avanzar respecto de unas en forma independiente del progreso que se haga con relación a las otras, es decir, ambas deberían ir de la mano. Las disciplinas de acceso a mercados (aranceles, contingentes arancelarios, niveles de acceso mínimo y acceso actual) y las disciplinas relacionadas con los subsidios (tanto a la exportación como medidas de ayuda interna) se relacionan muy estrechamente, aún cuando difieran en cuanto a su susceptibilidad de ser tratadas en forma preferencial o sobre una base de NMF. La necesidad de tomar decisiones referentes a medidas de política interna, sobre todo las medidas de ayuda interna, hace imperativo que deban ser abordadas con una visión global, no tanto regional, por lo que la incidencia de las negociaciones multilaterales aquí está muy clara. Por ello, es probable que las negociaciones en toda esta materia avancen lentamente en el ALCA hasta el año 2001. Es posible que no sea sino hasta el año 2002, cuando ya la ronda tenga unos dos años de madurez, que se podrán ver señales más claras en esta materia.

Se ponen de manifiesto, entonces, interacciones que podrían atrasar el proceso del ALCA. Es, sin embargo, un atraso necesario, en la medida en que la presencia de instrumentos de política interna indican que la negociación multilateral deba ser la primera cronológicamente. Una vez definidos sus principales componentes, entonces sí se podrá avanzar más claramente en el ALCA. Por otro lado, cabe observar que los mandatos del grupo indican que este orden es relevante: el último mandato señala que se deben incorporar los resultados de la negociación multilateral.

En términos más sustanciales, es muy difícil prever qué resultados concretos arrojará el ALCA en esta materia. No obstante las señales son positivas. Por un lado la reforma al sector agrícola que se ha hecho en la mayor parte de América Latina y el Caribe desde finales de los ochenta apunta hacia un sistema donde el mercado marca la pauta y ello ha permitido la inclusión de la agricultura en los acuerdos de liberalización comercial. Por otro lado los mandatos son suficientemente ambiciosos. Entonces, qué se espera de las interacciones en materia de liberalización del comercio? Es prematuro responder. Todavía hace falta observar qué va a pasar en la ronda agrícola. La existencia de instrumentos de política interna, una vez más, probablemente marquen la pauta, en particular las medidas de ayuda interna. El ALCA buscaría una liberalización. Sin embargo ello estará limitado por los avances a nivel multilateral, donde no se está pensando en una zona de libre comercio agrícola mundial, sino más bien en una continuidad del proceso de reforma. Aún cuando el fin último pueda ser el mismo, la velocidad e intensidad varían. En este caso, el ALCA podría terminar siendo un rehén de la ronda y los países ALCA podrían estar asumiendo una posición multilateral más clara en pro del desmantelamiento agresivo de las medidas de ayuda interna y los subsidios a la exportación que pueda haber. La presencia de EE.UU. y de miembros claves del grupo CAIRNS en el Hemisferio y la necesidad de mantener el *momentum* en la ronda y el ALCA acercarán las posiciones y se dará una sinergia entre ambas tratando de alimentar el progreso hacia la liberalización. Es natural que los países de América Latina y el Caribe tengan obligación de participar muy activamente en las negociaciones multilaterales.

Cuáles elementos de la ronda se incorporarían en el ALCA? Buenos candidatos pueden resultar las disciplinas relacionadas con ayudas y otras políticas internas así como también las disciplinas que se logren

negociar en materia de administración de contingentes, salvaguardias especiales (si estos dos temas son parte de la negociación), y los avances que se hagan en materia de subsidios a la exportación, en donde la convergencia de posiciones puede tener un excelente resultado a nivel multilateral.

Medidas sanitarias y fitosanitarias

Es posible que pocos capítulos del futuro ALCA se asemejen tanto al respectivo acuerdo multilateral como los de medidas sanitarias y fitosanitarias y obstáculos técnicos al comercio. De aquí que se puedan caracterizar como “ligeramente OMC-plus”. El problema que existe es que las razones estructurales por las que a nivel multilateral las disciplinas legales no se pueden profundizar más están también presentes en el ALCA: la necesidad de respetar objetivos de política interna relacionados fundamentalmente con la salud humana y animal y la preservación de los vegetales en un contexto de cantidad y diversidad de países. En esencia, el tratamiento que se le dará a la materia será básicamente de trato nacional ya que la probabilidad es que será difícil entrar en cuestiones de política interna en procura de armonizar las medidas. Se podría iniciar un esfuerzo de reconocimiento mutuo para sectores específicos. También se podrían mejorar aspectos sumamente importantes relacionados con transparencia, notificación, publicación, así como disciplinas más claras para las evaluaciones de riesgo, los procedimientos de elaboración, adopción y aplicación de las medidas sanitarias, y -muy importante- la necesidad de evidencia científica para la adopción de medidas.⁵

Mucho de esto se revisará en el seno de una ronda multilateral y de hecho se ha estado revisando en el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC.

Aquí sucede algo parecido a lo observado en el caso de agricultura: se le asignan mandatos relacionados con labores que están ocurriendo a nivel multilateral. Así, probablemente haya fertilización cruzada a partir de la revisión a nivel multilateral.

Reglas de origen

A nivel multilateral las labores relacionadas con reglas de origen en los últimos tres años se han referido a la negociación de reglas de origen no preferenciales, es decir, las reglas de origen que se usan en algunas situaciones menos en la determinación del origen para efectos de conceder tratos arancelarios preferenciales. Se esperaba que estas negociaciones estuviesen concluidas para el año 1998, no obstante no fue posible alcanzar un acuerdo en un área tan vasta, por lo que las negociaciones continuarían.

Es claro que los objetivos de ambas negociaciones son muy diferentes. Sin embargo, se podría argumentar que para ciertas mercancías las reglas de origen no preferenciales que se han negociado o que se negocien en la OMC (y en el Comité Técnico de la Organización Mundial de Aduanas), podrían ser un buen punto de partida para el Hemisferio. Por ejemplo, para las mercancías agropecuarias, el trabajo de armonización y simplificación que realizado hasta la fecha es notable. Podría ser este otro ejemplo de fertilización cruzada donde el avance multilateral ayuda a la estabilización de los regímenes de origen a nivel regional.

En materia de origen el ALCA deberá caminar un trecho largo y tortuoso. Por ello, sería ideal la construcción de un sistema muy simplificado, práctico y fiscalizable de determinación del origen, muy diferente a lo que hoy por hoy existe en ciertas áreas del Hemisferio. La definición del esquema de origen

⁵ En esta última materia probablemente se constituya un bloque hemisférico que surta efectos en el ámbito multilateral en las discusiones con aquellos países que últimamente han estado cuestionando la validez de este principio.

probablemente iría de la mano con las negociaciones sobre acceso a mercados, tanto de productos agrícolas como industriales. Por ello es que los tiempos serán muy parecidos en estos dos grupos de negociación. No se observan otros tipos de interacción salvo, quizás, las de fertilización cruzada que se puedan hacer en materia normativa, es decir, de regulación general de las reglas de origen que se puedan hacer en cualquiera de los dos contextos en el futuro.

Procedimientos aduaneros

Esta es materia relativamente ajena a la propiamente comercial del sistema multilateral. En principio, sólo ciertos aspectos de los procedimientos aduaneros están cubiertos por las disciplinas de la OMC como son las cuestiones de valoración aduanera, inspección previa a la expedición, los principios de transparencia y no discriminación en los procedimientos de exportación e importación, así como algunos aspectos sustanciales de los derechos y formalidades aduaneras. La OMC nunca ha buscado hasta la fecha abordar estos temas en forma sistemática para los cuales existen otros instrumentos jurídicos y foros internacionales que podrían ser relevantes. Sin embargo, a la luz de la creciente integración comercial mundial, no extrañaría que en algún momento en el futuro se decida abordar este tema en dicha esfera. Esto sin embargo, no es parte de la discusión actual.

En función de lo anterior, las interacciones no abundarán. Este grupo de negociación puede avanzar en forma autónoma sin tener una clara necesidad de observar cómo avanza una futura ronda. A lo sumo puede haber algún tipo de interacción si acaso instrumentos como el Código de Valoración Aduanera fueran revisados, pero en un eventual caso que esto sucediera, lo más probable es que hubiera una fertilización cruzada. Es difícil pronosticar si el ALCA fertilizaría a la OMC o a la inversa y probablemente ello dependa de cuál foro aborde primero el tema.

Debe observarse, sin embargo, y en abono a la dinámica de las interacciones, que las negociaciones multilaterales actuales en la Organización Mundial de Aduanas que buscan actualizar el Convenio de Kyoto de 1973 (sobre facilitación y simplificación de los procedimientos de aduana) sí podrían tener un impacto positivo sobre algunos aspectos de la respectiva negociación del ALCA.

Obstáculos técnicos al comercio

Como se observó con ocasión de las medidas sanitarias y fitosanitarias, esta será un área cuya evolución podría estar a la sombra de cualquier revisión del acuerdo respectivo de la OMC. Por las mismas razones ahí apuntadas, es complicado entrar en un esquema de negociación de acuerdos de reconocimiento mutuo con tantos y tan dispares miembros. Por ello, estas negociaciones posiblemente irían de la mano de lo que se pueda avanzar a nivel multilateral en materias como transparencia (publicidad en los procedimientos, notificaciones y publicaciones), debido proceso, y el refinamiento de los principios generales de índole más sustancial (como evaluación de riesgo, *performance rather than design*, respeto de objetivos legítimos, entre otros).

El respectivo comité de la OMC ha estado revisando la aplicación de este acuerdo. Es probable que los avances que se detecten y negocien ahí repercutan en el ALCA. Es realista atribuir estos modestos resultados en materia de interacciones, tanto en materia de obstáculos técnicos como de medidas sanitarias, a dos motivos concretos:

1. la disparidad en grados de desarrollo institucional relativo de los miembros del ALCA; en un contexto como la OMC, donde participan bastantes países con un grado superior de experiencia y avance institucional en estas materias, el nivel de discusión puede ser más alto y los resultados pueden ser mejores;

2. la cuestión de la "subsidiariedad"; pareciera que el nivel óptimo de negociación de estas materias es el multilateral. Es posible que los avances logrados a nivel regional más allá de lo acordado multilateralmente probablemente se apliquen *de facto* sobre una base de NMF. Si esto fuese en realidad así, no habría un particular empeño en profundizar disciplinas legales regionales. Los acuerdos incluirían tal vez algunos temas relacionados más con una agenda concreta de trabajo que con disciplinas legales.

Las interacciones serían entonces de fertilización cruzada generalmente, aunque podrían haber instancias en que el ritmo multilateral iría marcando el ritmo de los avances hemisféricos. Tal vez el ALCA pueda dejar abierta una puerta para que grupos de países puedan iniciar diálogos sectoriales en torno a un reconocimiento mutuo en ciertas materias, que podría luego tener una vocación más regional o hasta continental.

Prácticas desleales de comercio

Esta es una materia, o mejor dicho un conjunto de materias, complejas. Los procedimientos de investigación y consulta comunes podrían ser objeto de avances más allá de los progresos que registre la OMC. Sin embargo, la discusión inicial debería desarrollarse en forma más o menos simultánea. En aspectos sustanciales de los subsidios, el foro multilateral es más atractivo, sobre todo para aquellos relacionados con medidas de política interna (subsidios no recurribles) por las razones ya apuntadas. Los subsidios a la exportación sí podrían ser más fácilmente objeto de profundización regional, una consideración importante si en la OMC no se pudo avanzar suficientemente. O bien, dependiendo de los tiempos, podría resultar que algunos temas sean acordados en el ALCA para luego tratar de ser exportados a la OMC. El rol de EE.UU., Canadá, MERCOSUR y la Comunidad Andina en estas discusiones será crucial y la posibilidad del ALCA como laboratorio de negociación es buena. Algún acuerdo sectorial podría intentar codificarse en el ALCA, posiblemente con un objetivo estratégico de querer luego llevarlo a la OMC.

El *dumping* será aquí nuevamente un tema polémico. Las posiciones en el Hemisferio variarán desde aquellas que buscan dismantelar el *antidumping* y sustituirlo por política de competencia, hasta aquellos que probablemente –por lo menos en un principio- querrían aferrarse a la posibilidad de continuar con la interposición de derechos *antidumping*, e incluso, evitar su discusión a nivel multilateral. Es difícil entrever una salida a estas diferencias de estrategia. Dicha salida puede tomar muchas formas. Algunos expertos señalan que EE.UU. podría hacer concesiones si las que recibe a cambio son significativas, por ejemplo en el área de inversiones.⁶ Otros rechazan toda posibilidad que EE.UU. se mueva en esa dirección, sobre todo por la existencia de poderosos intereses económicos haciendo *lobby* y buscando protección detrás del *antidumping*.⁷ En este contexto, el desarrollo de las negociaciones multilaterales son muy importantes y si se avanza en el tema es probable que sea primero en el contexto multilateral para luego llevar los resultados al ALCA. Cualquier avance regional se dé quizás en materia meramente procedimental y de solución de diferencias. Las reglas de fondo para la determinación del *dumping* y del margen de daño y otros temas sustanciales probablemente serán difíciles de modificar ya que dichas disciplinas parecieran no prestarse fácilmente a aplicación preferencial.

Por otro lado, otras formas de *dumping* que no han podido ser objeto de regulación a nivel multilateral se podrían abordar fácilmente a nivel hemisférico. En particular, los problemas asociados al *dumping* de productos intermedios, *dumping* proveniente de terceros países, medidas para evadir el *dumping* (*circumvention*), etc. Algunos de estos temas son relevantes también para subsidios. Esto implicaría, sin

⁶ Opinión de Gary Horlick, *America's Trade*, Vol. 5, N° 13, 25 de Junio de 1998, p.23.

⁷ Opiniones anónimas en la misma fuente.

embargo, que no se estaría aceptando la propuesta de erradicar el *dumping* del ALCA sino más bien regular mejor dicha práctica. Más allá de eso es difícil estimar un resultado preciso. Las interacciones son aquí frecuentes, si es que finalmente se decide incluir el tema del *antidumping* en la agenda multilateral. Pueden existir atrasos causados por la falta de avance en la OMC; también es teóricamente posible que en algunas áreas el ALCA alimente las discusiones multilaterales futuras luego de obtenerse un resultado positivo a nivel hemisférico. En definitiva, será este un terreno de negociación comercial muy rico en interacciones de variada naturaleza y de fuerte contenido político.

Inversión

El ALCA podría crear un capítulo que constituya un verdadero código de promoción y protección de las inversiones. Este objetivo tiene buenas perspectivas y sus principales componentes estructurales podrían estar pronto en su lugar, aún cuando una eventual negociación tendiente a liberalizar algunos sectores pueda demorar hasta el final de las negociaciones del ALCA. En la OMC, sin embargo, las perspectivas no son tan optimistas, en particular porque hay algunos pocos países de línea muy dura que ven en el tema de la inversión ganancias solamente para los exportadores de capital, en particular las compañías multinacionales de los países desarrollados. Adicionalmente, algunas organizaciones no gubernamentales internacionales han alimentado la discordia argumentando daños ambientales y a la clase trabajadora. En el ALCA la discusión pareciera no estar tan polarizada ya que se percibe más claramente la necesidad de atraer capitales para la inversión en el Hemisferio. Si bien se encontrarán problemas como los identificados -que habrá que resolver- se puede esperar bastante progreso en la discusión de asuntos puramente relacionados con la inversión. En particular, las discusiones en el seno de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en torno a un Acuerdo Multilateral de Inversiones (MAI) han pavimentado el camino técnico en forma considerable. Aún cuando dicha iniciativa colapsó por no haber abordado adecuadamente y en forma transparente algunos temas, es importante el progreso logrado en modalidades de regulación de la inversión y es de esperar que algo de eso se lleve al ALCA. Por ello se esperaría que el ALCA alimente a la OMC en esta materia y sirva como un segundo laboratorio (después del MAI). Nótese el triángulo de interacciones que se sugiere: MAI-ALCA-OMC, que es un juego de interacción que sigue un patrón plurilateral-regional-multilateral.

Por supuesto, un resultado exitoso al final estará condicionado por los países que pretendan lograr buenas concesiones. Es decir, al igual que con el resto de las negociaciones, probablemente no se concreten acuerdos en todos los puntos, guardando cartas de negociación que al final se puedan intercambiar por concesiones significativas. Esto se podrá observar más claramente en la etapa final de la negociación, cuando se negocien las reservas y excepciones a las obligaciones generales.⁸ Para entonces se podrá presentar una dinámica de negociación de concesiones cruzadas en la que, por ejemplo, muchos países de América Latina y la mayoría de los caribeños podrían estar dispuestos a otorgar trato nacional a las inversiones en servicios financieros a cambio de acceso efectivo de productos agrícolas de su interés al mercado de Norteamérica, como parte del paquete final. Sobre estos temas se formularán más adelante algunas consideraciones adicionales.

No obstante lo anterior, también se pueden visualizar fertilizaciones cruzadas que se originen en OMC y lleguen al ALCA. El manejo de los temas sensibles en materia de inversión que una vez vulnerabilizaron al MAI está siendo objeto de una delicada consideración a nivel de la OMC, en preparación del camino hacia una futura ronda que de seguro incluye el tema de la inversión en alguna forma. El enfoque adoptado de establecer diálogos permanentes con las ONGs, mejorar la transparencia del proceso,

⁸ Se observa aquí ligeramente que las negociaciones se podrían ir inclinando poco a poco por una metodología tipo MAI, que es a su vez un subproducto del NAFTA, en cuyo caso el patrón de interacciones sería NAFTA-MAI-ALCA (-OMC?).

promover seminarios sobre los temas, establecer grupos de estudio, etc. puede complementarse con el ya adoptado por el ALCA, de establecer un Comité de Sociedad Civil que sensibilice políticamente las negociaciones en estas materias. Si esto fuese así se vería cómo el sistema multilateral puede contribuir con el regional mediante el diseño de enfoques para el manejo de temas políticamente sensibles. Además, como se advirtió arriba, muchos países en Latinoamérica y el Caribe, en virtud de sus aprensiones en estas materias, prefieren escudarse en las garantías del proceso multilateral previamente a negociar con los países norteamericanos en la arena regional, donde su posición podría ser menos fuerte. En estos temas específicos los próximos años atestiguarán una fuerte batalla política por definir si el laboratorio de ensayo será el ALCA o la OMC. Las eventuales interacciones son obvias.⁹

Compras del sector público

El ALCA podría establecer un marco de disciplinas para lograr transparencia y liberalización de las compras del sector público. Este objetivo está claramente asociado a los objetivos del Acuerdo sobre Compras Gubernamentales de la OMC. Sólo EE.UU. y Canadá son miembros en el Hemisferio de este acuerdo multilateral, por lo cual son varios los caminos por los que esta negociación podría transitar. Por un lado, se podrían establecer disciplinas hemisféricas similares a las del Acuerdo plurilateral, con una cobertura institucional particular para el Hemisferio. Por otro lado, a la luz de lo que implique este esfuerzo, otros podrían argumentar que es mejor proceder directamente a la suscripción del Acuerdo de la OMC, pero en este caso se estaría concediendo algo al resto de los países suscriptores sin recibir nada a cambio. Una tercera opción es establecer disciplinas hemisféricas inspiradas en la OMC pero mejoradas, con cobertura negociada, y acceder al código plurilateral como un subproducto que no tiene un costo mayor y que podría tener cierto valor como concesión en las negociaciones multilaterales. De cualquier manera, es claro que habrá interacciones constantes, sean tanto del tipo fertilización cruzada como obstaculizantes (atrasos mientras se resuelven los asuntos en algún nivel de las negociaciones). Las negociaciones plurilaterales habrían servido entonces como laboratorio para el desarrollo regional de un enfoque de negociación en esta materia.

Derechos de propiedad intelectual

Esta también promete ser una negociación difícil, tanto en el diseño de la estructura básica del acuerdo como de la negociación de los detalles. La relación con las reglas multilaterales está más que clara. Por un lado, se espera para el año 2000 la implementación de TRIPs en América Latina y el Caribe. Esto será de por sí bastante difícil de lograr, pero como concesión ya fue ganada por EE.UU. en la Ronda Uruguay. Por ello, TRIPs será únicamente su punto de arranque. Para muchos países de Latinoamérica y el Caribe, TRIPs es casi el techo al cual quieren comprometerse. No sólo aspectos de eficiencia económica cuestionan algunos de estos temas, sino asuntos más complejos de implementación actual, asunto que perciben como difícil y para el cual requerirán de muchos recursos y asistencia técnica. Por eso es que ir más allá de TRIPs será complicado. Por otro lado, si se lanza una nueva negociación multilateral en esta materia para revisar TRIPs, es probable que se incorporen ahí algunas mejoras en cobertura de tecnologías modernas y cumplimiento (*enforcement*). Los países en desarrollo podrían eventualmente hacer concesiones en estas materias a cambio de otras sustanciales en áreas de su interés. Estos resultados se podrían exportar al ALCA. Los resultados finales estarán definidos por el balance de concesiones globales en cualquiera de los dos foros. Habrá un pulso entre países que tengan visión

⁹ Un último ejemplo de interacción se refleja en las razones por las que el MAI fracasó en 1998. La serie de concesiones que los países del MAI estaban concediéndose entre sí en el área de servicios deberían en principio hacerse extensivas a los países del GATS por virtud de los compromisos de NMF. Esto le restó fuerza al MAI, entre otras razones, porque se perdió en una importante medida el incentivo de la exclusividad que los países MAI buscaban para movilizar a los no participantes, sobre todo aquellos en desarrollo.

diferente en cuanto a cuál foro es el más lucrativo para hacer concesiones en esta materia. Dependiendo de cuál foro progrese primero, así podría fertilizar al otro. No obstante, algunos países de América Latina y el Caribe podrían una vez más buscar escudarse en el parapeto multilateral. Una decisión en torno a cuál foro será el más adecuado va a depender de la dinámica que se vaya creando y de las expectativas que cada foro despierte.

La fertilización cruzada es obvia, pero los riesgos de interacciones obstaculizantes también, especialmente en cuanto a retrasos que puedan afectar la otra negociación. Debe observarse también que tanto las negociaciones regionales como multilaterales son un proceso dinámico. Los países podrían optar por no hacer concesiones en un momento dado y reservar el tema para una futura ronda multilateral o para una futura revisión del acuerdo regional, donde las ganancias podrían ser superiores. Sin embargo, ello estará en función directa del poder de negociación y sería parte de una estrategia en la que el cálculo y las interacciones juegan un papel primordial.

Hay ciertos aspectos de la propiedad intelectual para los cuales el nivel óptimo de negociación puede ser el multilateral. La aplicación preferencial de cuestiones como los procedimientos de registro y patente podrían ser ineficaces. Resultaría administrativamente complicado mantener un sistema dual. Esta decisión, sin embargo, se tomaría luego de un análisis de costo/beneficio en cuanto a qué puede ser, globalmente considerado más adecuado. En esta decisión intervendrían aspectos como costos administrativos para la institución y el usuario, costos y beneficios económicos de naturaleza más general y, en el contexto de las negociaciones, el valor de las concesiones que se obtienen a cambio. No obstante, estas últimas son las que generalmente imperan para ciertos países.

Servicios

Los primeros encuentros de este grupo de negociación serán claves para definir la estructura básica de un acuerdo sobre servicios. Las posiciones se polarizarán en función de los desarrollos previos. Un patrón ya establecido en esta área es el del NAFTA, similar a los tratados que México ha suscrito con otros países. Por otra parte, está el modelo del GATS que es bastante parecido al que MERCOSUR recién concluye de negociar para efectos internos. Las interacciones están visibles. Por un lado, el capítulo del CUSFTA inspiró al GATS y al NAFTA. El GATS, a su vez, inspiró el capítulo del MERCOSUR. El NAFTA fue negociado durante la etapa final de negociación del GATS y tiene una cobertura mayor, una vocación más ambiciosa. Cómo será la forma final del ALCA es algo que estará por verse. Lo que interesa para efectos de este análisis es que las interacciones tipo laboratorio son bastante claras. Mucho del lenguaje que se utilizará en el ALCA es lenguaje que ya ha cruzado de las esferas regionales a la multilateral y viene de vuelta, aún cuando el enfoque preciso está por determinarse.

Ahora bien, teniendo en cuenta que habrá una futura ronda en materia de servicios a partir del año 2000, el potencial para más interacciones está ahí. Por un lado, existe una cantidad grande de disciplinas generales en áreas como salvaguardias, comercio desleal, compras gubernamentales, competencia -además de disciplinas sectoriales- que probablemente sean objeto de negociación multilateral. Esta será una oportunidad para que en el ALCA o en la OMC/GATS se definan conceptos por primera vez y se exporten al otro foro.

Por otro lado, es interesante teorizar sobre las concesiones de liberalización que se puedan hacer en ambos foros. Para ello se requerirá probablemente que muchas de las disciplinas arriba mencionadas estén en su lugar. Si hay avances sensibles en esta área, las concesiones de liberalización son más factibles. Aquí también se torna sumamente relevante el tipo de definición coordinada que se pueda hacer con las negociaciones en materia de inversión dado que el principal modo de suministro de los servicios es a través de presencia comercial -establecimiento- que es una inversión por excelencia. En otras palabras, en qué grupo de negociación se tratará este modo de suministro? Esta definición marcará el ritmo y el perfil de los dos grupos. Esto tiene implicaciones técnicas y de negociación profundas que no se explorarán aquí.

Sin embargo, volviendo al tema de las concesiones de apertura, es posible que tenga lugar aquí una dinámica muy similar a la que se presenta en el grupo de propiedad intelectual. Nuevamente los países tendrán que tomar decisiones sobre cuál foro es el más adecuado -léase “lucrativo”- para dar concesiones en esta materia. Esto puede generar problemas de secuencia y de falta de consenso y las decisiones en este sentido podrían no converger entre los 34 países del ALCA. Esto puede causar problemas serios a ambas negociaciones: podrían complicar la negociación, atrasarla o crear algún otro tipo de interacción obstaculizante. Pueden desviar la atención de los países con efectos negativos sobre la otra negociación. A veces sucede que antes de tomar una decisión, los países requieren de más información sobre las posiciones de otros países -en esa negociación, en otras del mismo foro o de otro foro paralelo- para ponderar el equilibrio que hasta el momento están teniendo las negociaciones desde su punto de vista. Y a veces esas decisiones tardan algún tiempo. Esto hará difícil que el proceso pueda avanzar en forma acelerada. La única manera de mover un proceso de esta naturaleza es con liderazgo político. En una negociación, entre más diversidad de intereses y cantidad de actores haya, la única forma de mover el proceso hacia adelante es utilizando la palanca del poder político, que muy pocos tienen a su disposición. Esta situación no es exclusiva de la negociación de servicios sino que estará presente en todo el proceso del ALCA y de la futura ronda.

Competencia

Parte del problema en esta materia es que no se tiene muy claro qué es exactamente lo que se quiere o lo que se puede hacer. Hay algún potencial para que el ALCA sea un laboratorio de la OMC en este tema pero no será fácil. Las capacidades de la mayoría de los países son limitadas ya que sólo 11 de los 34 países tienen leyes en esta materia. Por ello, es posible que se presente aquí una fertilización a la inversa: de la OMC al ALCA. En el contexto de la OMC existen igualmente docenas de países que no tienen legislación vigente, pero a la vez hay países -especialmente los de la OCDE- que han acumulado experiencia y son los que más interés pueden tener en el asunto. Se han sostenido grupos de trabajo en torno a este tema en el ALCA así como en torno a la relación entre comercio y política de competencia en la OMC. En ambos foros el ligamen con *antidumping* ha sido inmediatamente establecido. La agenda multilateral, por otro lado, es incierta en cuanto a la inclusión o no de este tema, en parte porque las discusiones todavía requieren madurez y porque ciertos países analizan las implicaciones que esta discusión pueda tener.

Por todo lo anterior, el resultado en el ALCA puede ser un conjunto de principios generales que guíen el comportamiento de los países así como un llamado a la cooperación. En otras palabras, una ampliación de lo que el NAFTA apenas hace en materia de competencia. Si la agenda multilateral avanza muy lentamente, el ALCA contribuiría con lenguaje genérico -no técnico- para la OMC. Si las discusiones son paralelas -como probablemente sean- entonces es posible que la OMC tenga preponderancia en esta materia para muchos países del Hemisferio. Si es así, la OMC, consecuentemente, fertilizaría al ALCA.

Solución de diferencias

Está muy claro que el marco jurídico para la solución de controversias del ALCA deberá tener en cuenta el mecanismo de la OMC. Nuevamente el sistema multilateral habría colaborado con el regionalismo y contribuye a estabilizar las normas regionales. Igualmente, la aplicación del mecanismo multilateral durante estos años será un laboratorio de experiencias que se recogerían, tanto en su revisión como en la discusión relevante en el ALCA.

El mecanismo multilateral ha demostrado ser un pilar de vital importancia para muchos países. De seguro se quiere que el ALCA esté dotado de un mecanismo igualmente poderoso y ágil, que vincule a los países a cumplir con las obligaciones contraídas. Muchos elementos del Entendimiento sobre Solución de Diferencias pueden inspirar el mecanismo hemisférico y muchos artículos del Entendimiento pueden ser

una base para desarrollar su contraparte hemisférica. Hay aquí, al igual que en todos los temas, una serie de preguntas relevantes de naturaleza técnica, pero no es esta la oportunidad para abordar tales cuestiones. Lo que sí es definitivo es que el ALCA se ve alimentado por una experiencia multilateral, que es a su vez el reflejo mejorado de muchos años de funcionamiento bajo el GATT con ciertos detalles importados del mecanismo del NAFTA. Habrá entonces que recoger lo mejor de cada esquema en una labor que evidencia una interacción muy estrecha entre regionalismo y multilateralismo. No se perciben aquí interacciones obstaculizantes de ningún tipo y las discusiones a nivel hemisférico parecieran poder lanzarse sin que se vean afectadas seriamente por el ritmo de una eventual discusión multilateral.

OBSERVACIONES FINALES

Al terminar este ejercicio se pueden identificar algunas cuestiones generales:

El mapa sectorial y las interacciones

Como se pudo observar, el tipo de interacciones varía y se presentan en doble vía. Hay mucha probabilidad que se encuentren en el futuro inmediato casi todas las que se identificaron en la parte analítica de este ensayo. Se puede distinguir fácilmente que las de fertilización cruzada son las que pueden predominar, aún cuando las obstaculizantes pueden también estar presentes. En resumen la situación pareciera ser la siguiente:

Aranceles: durante el desenvolvimiento del proceso pareciera que podría haber una autonomía relativa entre el ALCA y la OMC. Sin embargo, habrá que observar cualquier intento de celebrar negociaciones sectoriales de cero por cero en la OMC, que podrían tener una fuerte interrelación con el ALCA. Por otro lado, terceros países podrían posteriormente querer utilizar el sistema multilateral como herramienta para evitar algún tipo de desviación comercial. Adicionalmente, son relevantes aquí las observaciones generales que se harán más adelante sobre cómo el ALCA puede ser un catalizador en la profundización de la apertura multilateral.

Agricultura: este será un sector rico en interacciones. No sólo las que se señalan respecto de Aranceles son también válidas aquí, sino que hay muchas otras más. Puede haber una fertilización cruzada en temas como administración de contingentes y salvaguardias especiales, que son candidatos fuertes a ser discutidos en el ALCA. Puede haber una obstaculización temporal en la discusión de temas como las medidas de ayuda interna que, por su naturaleza, inducen a decisiones de carácter horizontal, para las cuales la OMC está, en principio, mejor posicionada. Esto trae a colación el tema de la subsidiariedad que será nuevamente abordado más adelante. También una aparente convergencia de intereses en el ALCA en materia de subsidios a la exportación podría tener importantes repercusiones en las negociaciones multilaterales.

Medidas sanitarias y obstáculos técnicos al comercio: un avance en estas áreas más allá de lo que se pueda discutir multilateralmente es difícil. Sin embargo, tal vez en ciertos temas claves relacionados con transparencia, notificaciones, análisis de riesgo y evidencia científica podría haber fertilizaciones cruzadas, posiblemente originándose en la OMC y cruzando hacia el ALCA, pero también podrían ser al contrario.

Normas de origen y procedimientos aduaneros: hay aquí una autonomía relativa, dada la naturaleza misma de las negociaciones. No obstante, tal vez las negociaciones sobre normas de origen no preferenciales podrían tener algún impacto mínimo sobre las reglas de origen del ALCA. En procedimientos aduaneros podrían haber fertilizaciones cruzadas en temas como valoración aduanera. Una clara interacción regionalismo-multilateralismo puede encontrarse -si se ejecuta el mandato ministerial del ALCA en materia de facilitación y simplificación aduanera- en relación con los avances que se puedan hacer en la revisión del Convenio de Kyoto en el seno de la Organización Mundial de Aduanas.

Comercio desleal: es posible que los avances sustanciales en el ALCA dependan de que la OMC dé un paso primero. En materia de procedimientos podría haber fertilizaciones cruzadas en ambas vías. El tema del *dumping* no está nada claro, sin embargo. El tema de los subsidios podría registrar un avance y se pueden ensayar enfoques en el ALCA que luego pueden contribuir a profundizar el tema en la OMC. Lo inverso también es posible.

Inversión: el ALCA tiene un amplio potencial como catalizador del proceso multilateral. No obstante, en los temas sensibles revelados durante las negociaciones del MAI, los enfoques practicados actualmente en la OMC podrían ser repetidos en el ALCA con algún éxito.

Compras del sector público: tanto los acuerdos subregionales como el plurilateral de la OMC pueden tener influencia en un eventual capítulo de compras estatales del ALCA. Algunas ideas específicas en el ALCA podrían eventualmente tener algún tipo de repercusión en la OMC si el respectivo acuerdo se abre para su revisión.

Propiedad intelectual: este es un tema difícil. Es posible que primero haya avances en esta materia en la OMC. La implementación de TRIPs es complicada en la mayoría de los países de América Latina y el Caribe, sin embargo habrá presiones por parte de los países más adelantados del ALCA por querer incorporar los temas nuevos y de exigir cumplimiento. Puede haber aquí fertilización cruzada, aunque primero se podría padecer el efecto retraso.

Servicios: la estructura final de un capítulo en esta materia debiera estar influenciada por el GATS y por los capítulos respectivos de los acuerdos tipo NAFTA suscritos en el Hemisferio. Puede haber fertilizaciones cruzadas en temas pendientes de negociación multilateral como la regulación de las prácticas de comercio desleal, las medidas de salvaguardia y los obstáculos técnicos al comercio, por citar los principales. Esto implica que puede haber un efecto retraso en el ALCA hasta tanto no se avance en estos temas en OMC.

Competencia: las agendas son poco claras. Pueden haber fertilizaciones cruzadas y retrasos. Es posible que sea difícil avanzar en un foro mucho más allá de lo que se avance en otro.

Solución de diferencias: habrá un fuerte impacto en el ALCA del mecanismo de solución de diferencias multilateral y de otros acuerdos subregionales. Aquellos avances que se registren pretendiendo regular los vacíos que se han evidenciado recientemente en las disputas bananeras probablemente fertilizarían el ALCA.

Al concluir las negociaciones resultaría fructífero hacer una contabilidad de las interacciones que se presentan así como su direccionamiento. En este último sentido, puede ser interesante determinar cuál iniciativa contribuyó/afectó más a la otra, si el regionalismo ayudó/afectó al multilateralismo o si más bien el multilateralismo proporcionó o no elementos al regionalismo.

**CUADRO SINOPTICO DE LAS
POSIBLES INTERACCIONES ENTRE NEGOCIACIONES DEL ALCA Y DE LA OMC**

	Presión	Ensayo/En- trenamiento	Fertilización cruzada			Interacciones obstaculizantes	
			Profundización	Anti- desviación comercial	Estabilización	Desviación de atención	Complicación
Aranceles			X	X			
Agricultura	X		X	X		X	
Med.Sanitar. y Fitosanitar.	X	X	X		X		
Normas de Origen		X			X		X
Procedimient. Aduaneros					X		
Obstáculos Téc. Comerc.	X	X	X		X		
Comercio Desleal	X	X	X		X	X	
Inversión Extranjera	X	X	X		X	X	
Compras del Sect. Público		X	X		X		
Propiedad Intelectual	X		X		X	X	
Comercio de Servicios	X	X	X	X	X	X	
Política de Competencia		X			X	X	
Solución de Diferencias		X			X		

Ritmos diferenciados

Las interacciones pueden hacer que los grupos de negociación del ALCA adquieran ritmos propios y que las negociaciones no avancen con igual rapidez en todos los grupos. La necesidad de esperar los acontecimientos multilaterales puede hacer que en algunos casos, sobre todo aquellos en que la aplicación preferencial de los instrumentos de política comercial no es tan fácil, hará inevitable que cada país tenga que dirigir dos orquestas de negociación en forma simultánea. Los países que puedan manejar bien tan complejo juego de múltiples escenarios de negociación pueden perfectamente sacar mucho provecho de tal situación. La planeación estratégica es clave aquí. Aquellos países con mayor capacidad institucional y experiencia serán aquellos con ventaja en el tema. Por otro lado, otros grupos de negociación pueden perfectamente iniciar sus labores sustanciales independientemente de los sucesos multilaterales. Las interacciones aquí serán menores. Esto conlleva al sensible tema de la coordinación general de los grupos de negociación del ALCA. Probablemente los países no van a permitir que uno o varios grupos se aceleren en forma desmedida en relación con el avance de otros. Una relativa similitud de avance les permitiría ir ponderando más cuidadosamente los pasos dados y los que quedan por delante. El principio del "todo único" (*single undertaking*) que envuelve al ALCA impone esa necesidad de avanzar en forma mesurada y armoniosa en todos los temas.

Depuración de las agendas

Tal y como se estila en las negociaciones comerciales, las agendas se irán depurando a través de un proceso de solución gradual, es decir, irán ascendiendo de nivel jerárquico en la medida en que la dificultad política de los temas así lo vaya determinando. El rol de los viceministros será sumamente importante. De hecho, esta será la posición clave durante las negociaciones. Se requerirá de ellos un gran dominio técnico y político de las agendas para un correcto desenvolvimiento del CNC. En ciertos casos en que haya mucha interacción con las negociaciones multilaterales, el ritmo de avance puede depender de lo que suceda en Ginebra. El principio del “todo único” será instrumental para poder llegar a un consenso, así como lo será la coordinación conjunta de Brasil y EE.UU. durante la última etapa del proceso. Estos son dispositivos de organización para inyectarle el dinamismo adecuado. Aún considerando esto, en ciertas áreas la última palabra podría darse en la OMC. Nuevamente, las posibilidades de atrasos aumentan si la ronda multilateral se alarga más allá del año 2005. Esta no es sino otra derivación del juego de las interacciones.

La cuestión del OMC-plus

Con relación al ALCA muchos dan por hecho consumado que será éste un acuerdo comercial con características de “OMC-plus”, es decir, superará los instrumentos de la OMC en términos de profundidad de los acuerdos. Esto, sin embargo, podría no estar tan claro en todos los casos. Sin lugar a dudas el ALCA será OMC-plus en términos de liberalización arancelaria hemisférica y probablemente también en algunas otras áreas. Sin embargo hay temas en los que la cualidad final de ser OMC-plus no está tan clara, sobre todo si hay nuevas negociaciones multilaterales en estas áreas. En esos casos, el ALCA puede ser OMC-plus si se comparan los resultados ALCA con los resultados del Acta Final de la Ronda Uruguay. Pero si la comparación es contra los resultados de una nueva ronda multilateral que logre profundizar bastante, la probabilidad es que los resultados del ALCA no profundicen mucho más de lo que se ha podido avanzar a nivel multilateral, máxime si en la última etapa las negociaciones son simultáneas. El ALCA será OMC-plus en los temas que deba serlo como zona de libre comercio. El resto de los temas, por otro lado, si bien tienen objetivos propios, funcionan como un marco de apoyo de la liberalización que se dé en ese acceso a mercados, marco de apoyo que puede en muchos casos tener una profundidad similar a la OMC, por lo menos al momento de lanzar el ALCA. Además, como se comentará inmediatamente, esa escasa probabilidad de avanzar en otros temas no necesariamente está asociada a incapacidades de avance por parte de países del Hemisferio o de la mayoría de los países de América Latina y el Caribe en particular, sino a cuestiones mucho más sistémicas de las negociaciones comerciales.

Subsidiariedad y secuencia

Cómo se avanza y en qué áreas se avanza a nivel regional es una cuestión que no siempre está asociada a estrategias nacionales de negociación. Aún cuando en muchos casos eso pueda ser así, en otros las posibilidades de avance están dadas ya no por cálculos estratégicos de negociación, sino por la propensión natural que un instrumento de política comercial pueda tener a ser aplicado sobre una base de NMF. Instrumentos de política interna que no son simples medidas en frontera son de difícil negociación en un acuerdo regional. Debe comprenderse bien que no se argumenta que estos instrumentos son de imposible negociación regional, sino que dicha negociación podría desembocar en problemas de *free-riding* y otras ineficiencias y altos costos administrativos, por lo que resultaría mejor abordar estos temas en las negociaciones multilaterales. Muchas de las medidas que podrían no avanzar más allá de la OMC son de este tipo. Al observar esto, se pueden tener algunos elementos adicionales para resolver los problemas relacionados con la subsidiariedad: definir cuál es el nivel adecuado de toma de decisiones y de regulación comercial internacional, un nuevo debate analítico que debería empezar inmediatamente.

Esta discusión, por otro lado, también está asociada a otro tipo de problemas, como el de la secuencia o las preferencias lógicas que ciertos países podrían tener en cuanto al foro. Probablemente ciertos temas sean negociados a nivel multilateral por las garantías procesales e institucionales que los países tengan ahí (la toma de decisiones por consenso, la existencia de un mecanismo de solución de diferencias efectivo, la censura del unilateralismo, la existencia de un régimen orientado por reglas y no por el poder, etc). Esto es válido para países con menor poder de negociación. Otros países o grupos de países con mayor capacidad de liderazgo podrían querer abordar el tema a nivel regional y aplicar la estrategia de negociación secuencial. Por ello es que el tema de la subsidiariedad no está desprovisto de claros matices ideológicos; en el fondo es una decisión de poder de negociación y estrategia. Estos elementos también ponen de manifiesto la necesidad de reforzar las capacidades institucionales en los países en desarrollo.

Convergencia

Es necesario reconocer que el regionalismo debería ser políticamente dirigido de manera tal que sus fines converjan con aquellos del multilateralismo. Más allá de estrategias de negociación que preponderantemente tengan en cuenta intereses nacionales y coyunturales, es recomendable que los países vean al ALCA como una plataforma para empujar hacia adelante la liberalización comercial en conjunto con el proceso multilateral. Ese propósito deliberado debe permear las estrategias nacionales y debe ser parte del diseño íntegro del ALCA. Para eso es recomendable que los 34 países apoyen con claridad el proceso multilateral y participen muy activamente en una futura ronda. De hecho, la disminución del criticismo que terceros podrían tener contra el ALCA se puede realizar por la vía del apoyo decidido y la participación clara en una ronda. La necesidad de coordinación adecuada de ambas iniciativas hará necesariamente que los procesos se apoyen en forma mutua y que la desgravación arancelaria multilateral que se acuerde disminuya el potencial para la desviación de comercio. Los Artículos XXIV del GATT (y su Entendimiento) y V del GATS constituyen la piedra de toque de las interacciones entre regionalismo y multilateralismo. Se sugiere que se observe muy de cerca la evolución de las interacciones para que a través de dichos Artículos se actualice la regulación necesaria que contribuya a mantener esa complementariedad entre la OMC y los acuerdos regionales.

Finalmente, los países del ALCA deberán ver este juego de interacciones desde la perspectiva correcta. Si todo sale bien en términos del futuro próximo del ALCA y del lanzamiento de una ronda multilateral, es conveniente que los países, sobre todo en América Latina y el Caribe, observen cuidadosamente las oportunidades que se estarían presentando. El *momentum* que se va a crear en torno a la liberalización comercial puede favorecer una convergencia de posiciones en la OMC. Si los países van a suscribir un acuerdo de libre comercio con EE.UU. y Canadá -dos de los países más desarrollados del mundo- vale la pena cuestionarse si una futura ronda no es sino una valiosísima oportunidad para tratar de extraer concesiones comerciales importantes también por parte de Europa y Asia. El precio que se paga por ganar los beneficios del ALCA puede ser alto, pero una vez pagado, el costo marginal por negociar concesiones similares para países europeos y asiáticos podría ser menor. Los países pequeños también podrían, consecuentemente, utilizar la negociación secuencial en su favor. Para ello el ALCA habría pavimentado el camino. El progreso que esto representaría en términos del movimiento hacia adelante que puede dársele a la OMC sería positivo. El ALCA, entonces, habría servido como un excelente complemento para el sistema multilateral de comercio.

Hay una clara necesidad de refinar el enfoque analítico que aquí se sugiere. La cuestión de las interacciones se presentará durante el desarrollo de la ronda multilateral que se avecina y, muy probablemente, durante futuras rondas ya que constantemente se presentará la necesidad de establecer nuevas alianzas comerciales, o bien profundizar o ampliar las existentes. Se espera que este trabajo señale algunas cuestiones básicas en el entendimiento del complejo juego de las interacciones.

BIBLIOGRAFIA

BERGSTEN, FRED C. "Open Regionalism". *The World Economy*, vol.20. N° 5. Agosto, 1997.

BHAGWATI, JAGDISH. "Regionalism and Multilateralism: An Overview". En De Melo, Jaime y Arvind Panagariya (eds.) *New Dimensions in Regional Integration*. CEPR. Cambridge : Cambridge University Press. 1993.

_____. Y ARVIND PANAGARIYA. "Preferential Trading Areas and Multilateralism –Strangers, Friends, or Foes?". En Bhagwati, Jagdish y Arvind Panagariya (eds), *The Economics of Preferential Trade Agreements*. Washington D.C. : American Enterprise Institute. 1996.

DRAKE, WILLIAM J. Y KALYPSO NICOLAIDIS. "Ideas, Interest, and Institutionalization: "trade in services" and the Uruguay Round". *International Organization* 46, N° 1. 1992.

HOEKMAN, BERNARD Y MICHEL KOSTECKI. *The Political Economy of the World Trading System. From GATT to WTO*. Oxford : Oxford University Press. 1995.

JACKSON H., JOHN. "Managing the Trading System: The World Trade Organization and the Post-Uruguay Round GATT Agenda". En Kenen, Peter B. (ed.) *Managing the World Economy. Fifty years after Bretton Woods*. Washington D.C. : Institute for International Economics. 1994.

KANTOR, MICKEY. "Global Village Gathers Speed". *Financial Times*, 13 de Octubre de 1993.

Lawrence, Robert Z. "Regionalism and the WTO: Should the Rules Be Changed?" En Schott, Jeffrey (ed.), *The World Trading System: Challenges Ahead*. Washington D.C. : Institute for International Economics. 1996.

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN ECONÓMICA Y EL DESARROLLO (OCDE). *Regional Integration and the Multilateral Trading System. Synergy and Divergence*. Paris : OCDE. 1995.

SAMPSON, GARY P. "Compatibility of Regional and Multilateral Trading Agreements: Reforming the WTO Process". *American Economic Review*, 86, N° 2. Mayo, 1996.

WHALLEY, JOHN. *Why Do Countries Seek Regional Trade Agreements?* NBER Working Paper, N° 5552. Cambridge, Massachussets. Abril, 1996.

PUBLICACIONES DE INTAL

PUBLICACIONES PERIÓDICAS

Integración & Comercio. Revista cuatrimestral (en español e inglés) por suscripción conjunta con doce emisiones de *INTAL Carta Mensual* (en español, inglés y portugués).

Informe MERCOSUR. Publicación anual (en español, inglés y portugués).

INFORMES ESPECIALES

Integración energética en el Cono Sur (español). Mario A. Wieggers. 1996.

Integración en el Sector Transporte en el Cono Sur (español):

Transporte Terrestre. José Sant'Anna. 1997.

Puertos y vías navegables. Martín Sgut. 1997.

Los ferrocarriles y su contribución al comercio internacional. Ian Thomson. 1997.

DOCUMENTOS DE TRABAJO

The Integration Movement in the Caribbean at Crossroads: Towards a New Approach of Integration. (inglés). Uziel Nogueira. 1997.

MERCOSUL e Comércio Agropecuario (portugués). Ives Chaloult and Guillermo Hillcoat. 1997.

Las relaciones de comercio e inversión entre Colombia y Venezuela (español). Eglé Iturbe de Blanco. 1997.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

Integración y Democracia en América Latina y el Caribe (español). Alvaro Tirado Mejía. 1997.

Estado de evolución en la elaboración e implementación de las Normas ISO 14.000 y CODEX Alimentarius (Español). Laura Berón. 1997.

Evolución institucional y jurídica del MERCOSUR (español). Vicente Garnelo. 1998.

Comercio Electrónico: conceptos y reflexiones básicas (español). Gerardo Gariboldi. 1999.

BASES DE DATOS

DATAINTAL (CD-ROM) Sistema de estadísticas de comercio de América

Base INTAL MERCOSUR (BIM)

Base de datos bibliográficos (INTEG)

Directorio de las Relaciones Económicas de América Latina y el Caribe con Asia-Pacífico (CD-ROM)

Instrumentos básicos de integración económica en América Latina y el Caribe-II

PUBLICACIONES DE INTAL/ITD

Una evaluación de la homogeneidad macroeconómica y del desarrollo de la región centroamericana (español). Florencio Ballester. Documento de Trabajo INTAL-ITD 1. 1998.

Towards an evaluation of regional integration in Latin America in the 1990s (inglés). Robert Devlin y Ricardo Ffrench-Davis. Working Paper INTAL-ITD 2. 1998.

ALCA: Un proceso en marcha (español). Nohra Rey de Marulanda. Documento de Divulgación INTAL-ITD 1. 1998.

The Caribbean Community: Facing the Challenges of Regional and Global Integration (inglés). Anneke Jessen y Ennio Rodríguez. Occasional Paper INTAL-ITD 2. 1999.

Government Procurement and Free Trade in the Americas (inglés). Jorge Claro de la Maza y Roberto Camblor. Occasional Paper INTAL-ITD 3. 1999.

Negotiating Preferential Market Access: The Case of NAFTA (inglés). Antoni Estevadeordal. Working Paper INTAL-ITD 3. 1999.

Financial Services in the Trading System: Progress and Prospects (inglés). Eric Miller. Occasional Paper INTAL-ITD 4. 1999.

El ALCA y la OMC: Especulaciones en torno a su interacción (español). Jaime Granados. Documento de Trabajo INTAL-ITD 4. 1999.

PUBLICACIONES DE INT/ITD

DOCUMENTOS DE TRABAJO

El Mercado Común del Sur: MERCOSUR. Martin Arocena. Documento de Trabajo # 203. Septiembre 1995 (también disponible en inglés).

De Miami a Cartagena: nueve enseñanzas y nueve desafíos del ALCA. Robert Devlin y Luis Jorge Garay. Documento de Trabajo # 210. Julio 1996 (también disponible en inglés).

Facts, Fallacies and Free Trade: A Note on Linking Trade Integration to Labor Standards (inglés). Donald J. Robbins. Working Paper # 214. Mayo 1997.

What can European Experience Teach Latin America About Integration (inglés). L. Alan Winters. Working Paper # 215. Mayo 1997.

Economic Integration and Equal Distribution (inglés). Willem Molle. Working Paper # 216. Mayo 1997.

Hacia el libre comercio en el hemisferio occidental: El proceso del ALCA y el apoyo técnico del Banco Interamericano de Desarrollo. Enrique V. Iglesias. Documento de Trabajo # 218. Julio 1997 (también disponible en inglés).

Convergence and Divergence Between NAFTA, Chile, and MERCOSUR: Overcoming Dilemmas of North and South American Economic Integration (inglés). Raúl A. Hinojosa-Ojeda, Jeffrey D. Lewis y Sherman Robinson. Working Paper # 219. Mayo 1997.

La infraestructura de transporte en América Latina. Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 220. Julio 1997 (también disponible en inglés).

MERCOSUR: Logros y desafíos. Carlos Sepúlveda y Arturo Vera Aguirre. Working Paper # 213. Septiembre 1997 (también disponible en inglés).

PUBLICACIONES ESPECIALES

Nota Periódica: Integración y Comercio en América. Julio 1995, Febrero 1996, Agosto 1996, Diciembre 1996, Julio 1997, Diciembre 1997, Agosto 1998, Diciembre 1998 y Febrero 1999 (también en inglés y las versiones de 1997 están disponibles en portugués).

El Euro y su efecto sobre la economía y la integración en América Latina. Roberto Zahler. Presentado en el Seminario "El Euro y su impacto internacional" en la Cuadragésima Reunión Annual de la Asamblea de Gobernadores del BID. Francia, Marzo 16, 1999 (también disponible en inglés).

Separata del Informe de 1996 sobre Progreso Económico y Social en América Latina. Parte II, Capítulo 2: Liberalización Comercial. 1996 (también disponible en inglés).

Unión Económica y Monetaria Europea: Avances recientes y posibles implicaciones para América Latina y el Caribe. Marzo 1997 (también disponible en inglés).

Globalización e Integración Regional: Consecuencias para América Latina. Enrique V. Iglesias. Noviembre 1997 (también disponible en inglés).

Protección, desgravación preferencial y normas de origen en las Américas: Panorama General. Luis Jorge Garay y Antoni Estevadeordal. Junio 1995 (también disponible en inglés).

El nuevo rostro de la integración regional en América Latina y el Caribe. Enrique V. Iglesias. Julio 1997 (también disponible en inglés).

El Area de Libre Comercio de las Américas: De Miami a Belo Horizonte. Enrique V. Iglesias. Mayo 1997 (en inglés, español y portugués).

Asociación Transpacífica: El papel de América Latina. Enrique V. Iglesias. Septiembre 1997 (también disponible en inglés).

