



BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

DEPARTAMENTO DE INTEGRACIÓN Y PROGRAMAS REGIONALES



Instituto para la Integración  
de América Latina y el Caribe

*ITD*

División de Integración, Comercio  
y Asuntos Hemisféricos

# El tratamiento de las asimetrías en los acuerdos de integración regional

Paolo Giordano  
Mauricio Mesquita Moreira  
Fernando Quevedo

# El tratamiento de las asimetrías en los acuerdos de integración regional

Paolo Giordano  
Mauricio Mesquita Moreira  
Fernando Quevedo



Agosto, 2004  
Documento de Divulgación 26

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.

**Departamento de Integración y Programas Regionales**

Nohra Rey de Marulanda	Gerente, Departamento de Integración y Programas Regionales
Robert Devlin	Subgerente, Departamento de Integración y Programas Regionales
Peter Kalil	Jefe, División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos, INT
Juan José Taccone	Director, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, INT

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 (C1035ABD) Buenos Aires, Argentina - <http://www.iadb.org/intal>

División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos  
1300 New York Avenue, NW. Washington, D.C. 20577 Estados Unidos - <http://www.iadb.org/int>

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

Impreso en Argentina

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe  
El tratamiento de las asimetrías en los acuerdos de integración regional  
1ª ed. - Buenos Aires: BID-INTAL, 2004.  
32 p.; 28 x 21 cm.

ISBN 950-738-192-9

1. Integración Regional I. Título  
CDD 382

US\$ 5.00

Edición:  
Mariela Marchisio

## INDICE

I.	INTRODUCCION	1
II.	EL TRATAMIENTO DE LAS ASIMETRIAS EN LOS ACUERDOS DE COMERCIO E INTEGRACION	5
A.	El trato especial y diferenciado en las políticas comerciales	5
	<i>Taxonomía de las medidas de trato especial y diferenciado</i>	5
	<i>Políticas comerciales multilaterales y preferenciales</i>	7
B.	Las políticas de convergencia en los mercados comunes	9
	<i>La transición hacia la unión aduanera</i>	9
	<i>Políticas estructurales y de cohesión</i>	10
III.	UNA PERSPECTIVA GENERAL SOBRE LAS ASIMETRIAS EN EL MERCOSUR	15
A.	Tamaño económico y nivel de desarrollo	15
B.	Asimetrías y políticas comerciales	17
IV.	CONCLUSION: ELEMENTOS CRITICOS PARA LA CONVERGENCIA EN EL MERCOSUR	19
	BIBLIOGRAFIA	



# EL TRATAMIENTO DE LAS ASIMETRÍAS EN LOS ACUERDOS DE INTEGRACION REGIONAL

**Paolo Giordano\***  
**Mauricio Mesquita Moreira\***  
**Fernando Quevedo\***

## I. INTRODUCCION

A pesar de la abundancia de literatura teórica sobre los aspectos distributivos de las políticas comerciales preferenciales, en la literatura aplicada reciente, el tema de cómo instrumentar políticas para tratar las asimetrías en el marco de los procesos de integración regional reluce por su escasez, especialmente si se restringe el análisis al caso de países en desarrollo. En lo que se refiere a América Latina, es probable que esta carencia se explique simultáneamente por el cambio de paradigma de la integración regional en la década de los noventa y por cierto optimismo que ha acompañado el surgimiento del Nuevo Regionalismo, en los círculos políticos, económicos y académicos.

Las experiencias latinoamericanas de integración regional del pasado fueron concebidas con arquitecturas legales e institucionales complejas que reflejaban una gran sensibilidad política para la equidad de la distribución de los beneficios de la integración. En contraste, los procesos enmarcados en el Nuevo Regionalismo procuraron evitar la excesiva fragmentación e ineficacia de las reglas, orientándose hacia la adopción de principios de reciprocidad de las obligaciones y de automaticidad del proceso de convergencia hacia regímenes comerciales comunes (Devlin y Giordano [2004]).

El MERCOSUR es un destacado ejemplo de esta nueva generación de acuerdos de integración. El suceso inicial del MERCOSUR puede explicarse en buena medida por la adopción e implantación de un rápido programa de liberalización comercial universal, lineal, automático e irreversible que generó señales de compromiso con las reformas estructurales, la apertura y la creación de un mercado regional integrado. Este proceso, asociado a la adopción del Arancel Externo Común (AEC), produjo una fuerte expansión de las corrientes comerciales intra y extrarregionales, generó un incremento de flujos de comercio intraindustrial y atrajo considerables flujos de inversión extranjera directa. Más allá del comercio, el aumento de la interdependencia generó incentivos para la cooperación en varias áreas de interés común, entre las cuales se destaca el fortalecimiento de la democracia en Paraguay.

La expansión del comercio asociada a una distribución relativamente equilibrada de los beneficios de la integración alimentaron, a su vez, un clima de optimismo y confianza sobre la sostenibilidad

---

\* Economistas del Departamento de Integración y Programas Regionales del Banco Interamericano de Desarrollo. Los autores agradecen a Robert Devlin por las extensas conversaciones y las sugerencias recibidas. Todas las opiniones expresadas en el documento pertenecen exclusivamente a los autores y no reflejan necesariamente la posición oficial del Banco Interamericano de Desarrollo o de sus países miembros. Documento para Discusión Presentado en el Seminario: "Políticas para Promover la Convergencia Estructural en el MERCOSUR", 26 de marzo de 2004, Montevideo, Uruguay.

política del acuerdo. Sin embargo, la crisis del proceso de integración después de 1999, la concomitante expiración del régimen de adecuación a la Unión Aduanera y la sucesiva postergación de su perfeccionamiento revelaron que el sustancial equilibrio de la distribución de las ganancias de bienestar que se había logrado se explicaba principalmente por factores casuales.

Esto no es sorprendente. Tal como lo demuestra la teoría de la discriminación comercial, no hay garantías de que los costos y beneficios de la integración se repartan naturalmente de manera equilibrada entre países o regiones de un acuerdo de integración. Desde un punto de vista estático, en cada país miembro el balance de los costos y beneficios depende en primera aproximación de los efectos netos de creación y desvío de comercio determinados por la convergencia ascendente o descendente hacia el AEC o, de manera más general, por la distribución de los costos de eficiencia generados por las preferencias comerciales. En un marco analítico más complejo, la integración regional puede producir efectos de polarización, o economías de aglomeración, que impiden la convergencia de las tasas de crecimiento de la producción y de los ingresos *per cápita* y alimentan disparidades regionales iniciales. Venables [2003] argumenta que la materialización de estos efectos es más probable en acuerdos de integración de tipo Sur-Sur.

Las lecciones de la historia del MERCOSUR combinadas con las indicaciones de la teoría económica vuelven necesario identificar las asimetrías relevantes para la sostenibilidad política de largo plazo de un acuerdo de integración regional suscrito sobre base voluntaria. Siguiendo a Bouzas [2003] es posible distinguir las asimetrías que se originan en factores estructurales de aquellas determinadas por las políticas de algunos socios regionales.

Las asimetrías estructurales se originan en factores tales como el tamaño económico, la posición geográfica, el acceso a la infraestructura regional, la calidad de las instituciones o el nivel de desarrollo y condicionan la capacidad de las economías de beneficiarse de una mayor integración de los mercados. Las asimetrías de políticas se originan en diferencias en las preferencias sociales nacionales con respecto a la provisión de bienes públicos. Las asimetrías de políticas pueden propagarse en el espacio económico integrado a través de derrames transfronterizos de carácter macroeconómico. Asimismo, la insuficiencia o la insuficiente calidad de las reglas colectivas puede generar efectos perversos sobre la asignación de recursos. De manera general, las asimetrías de política pueden generar externalidades regionales negativas que no son suficientemente internalizadas por los tomadores de decisiones nacionales, redundar en pérdidas de eficiencia y alimentar problemas con respecto a la cohesión política del grupo.

De esta definición se desprende que la adopción de políticas para contrastar las asimetrías no se sustenta en la mera existencia de las mismas. La justificación de acciones de políticas se identifica con la necesidad de nivelar las condiciones estructurales para aprovechar los beneficios de la integración y de internalizar en los mecanismos de toma de decisiones las externalidades negativas que surgen de asimetrías de políticas.

Es importante destacar que la importancia de políticas de esta naturaleza no se identifica principal ni exclusivamente con motivaciones de carácter ético y político, sino también con motivaciones instrumentales conexas con la necesidad de garantizar el equilibrio dinámico de los intereses de los países miembros de participar en un proceso de integración suscrito de manera voluntaria. Consecuentemente, la consideración de las asimetrías es un elemento crucial para que la integración

regional contribuya de manera efectiva a generar beneficios sostenidos en el tiempo para la región y sus países miembros.

Este documento intenta contribuir a la identificación de políticas para compensar asimetrías que apunten a la promoción de la convergencia estructural en el MERCOSUR. En la primera sección se identifican los objetivos específicos que es posible lograr a través del trato especial y diferenciado en las políticas comerciales y se destacan los instrumentos de política disponibles en el marco de proyectos de integración profunda, como son las uniones aduaneras y los mercados comunes. En la segunda sección se esboza una revisión de las principales asimetrías presentes en el MERCOSUR. Y en la tercera sección se examinan los elementos críticos para garantizar el logro de los objetivos de promoción de la convergencia estructural y de la cohesión.





## **II. EL TRATAMIENTO DE LAS ASIMETRÍAS EN LOS ACUERDOS DE COMERCIO E INTEGRACION**

La existencia de asimetrías entre socios de acuerdos comerciales ha sido una preocupación continuamente presente en las negociaciones comerciales internacionales en el período de la posguerra. Sin embargo, el tratamiento de las asimetrías se ha materializado en políticas de alcance muy variado. De manera general, es útil distinguir el trato especial y diferenciado otorgado a los países de menor desarrollo relativo en el ámbito de acuerdos internacionales con alcance puramente comercial, de las políticas estructurales que apuntan a favorecer la convergencia entre países y/o regiones miembros de acuerdos más complejos como las uniones aduaneras o los mercados comunes.

### **A. El trato especial y diferenciado en las políticas comerciales**

A lo largo de las últimas décadas, el trato especial y diferenciado en las políticas comerciales ha evolucionado tanto en el marco de los acuerdos multilaterales como en los acuerdos preferenciales.

#### *Taxonomía de las medidas de trato especial y diferenciado*

Con el propósito de definir una taxonomía de las cláusulas a través de las cuales los tratados de libre comercio modernos otorgan tratamiento especial y diferenciado a ciertos miembros, a continuación se describen cinco grandes categorías:<sup>1</sup>

#### (i) Derogaciones de tiempo limitado y plazos más largos para cumplir con las obligaciones:

Las derogaciones de tiempo limitado y los plazos más largos para cumplir con las obligaciones se refieren a obligaciones comunes para todas las partes del acuerdo, sin contemplar ajustes o variaciones de las reglas en función del tamaño o del grado de desarrollo de las economías. Estas disposiciones se aplican frecuentemente a los programas de reducción/eliminación arancelaria y a los programas de convergencia hacia Aranceles Externos Comunes. Asimismo, bajo esta categoría se justifican postergaciones en el cumplimiento de ciertas reglas o la exención temporal que permiten prácticas prohibidas como subsidios o requisitos de desempeño para la inversión extranjera directa.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Esta taxonomía se basa sobre información recopilada por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Organización de los Estados Americanos (OEA) en el marco del Comité Tripartito.

<sup>2</sup> Esta clase de disposiciones se encuentra en varios acuerdos multilaterales de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en lo que refiere al acceso a los mercados, la agricultura, las compras del sector público, la inversión, la propiedad intelectual, las subvenciones y las medidas compensatorias. En los acuerdos preferenciales latinoamericanos se encuentran en la Comunidad Andina, en el MERCOSUR y en la ALADI en lo que refiere a acceso a mercados y en la Comunidad Andina y en la CARICOM en lo que refiere a servicios.

(ii) Umbrales diferenciados para cumplir ciertos compromisos:

Los umbrales diferenciados para cumplir ciertos compromisos contemplan requerimientos diferenciados en función del nivel de desarrollo o del tamaño de la economía que se aplican a reglas comunes. Bajo esta categoría se incluyen, por ejemplo, niveles cuantitativos diferenciados para determinar el nivel *de minimis* de las medidas de apoyo interno en materia de agricultura, el contenido local para determinar el cumplimiento con las reglas de origen, el período de tiempo para accionar salvaguardias, etc.<sup>3</sup>

(iii) Flexibilidad en las obligaciones y en los procedimientos:

La flexibilidad en las obligaciones y en los procedimientos incluye, por una parte, disposiciones que otorgan mayor flexibilidad genérica y no relacionada con umbrales cuantitativos específicos y, por otra parte, procedimientos menos onerosos. Por ejemplo, bajo estas disposiciones se autoriza el uso de instrumentos de protección o de apoyo doméstico prohibidos, se permiten compromisos menores o la aplicación de restricciones extraordinarias en materia de reglas o se simplifican los procedimientos administrativos para aplicar ciertas disciplinas.<sup>4</sup>

(iv) Cláusulas de máximo desempeño y otras disposiciones:

Las cláusulas de máximo desempeño y otras disciplinas incluyen disposiciones genéricas y no vinculantes que apuntan a esfuerzos orientados a satisfacer las exigencias de los países de menor desarrollo en la aplicación de los tratados comerciales internacionales.<sup>5</sup>

(v) Asistencia técnica:

Tal como se ha mencionado precedentemente, paralelamente a la creciente aceptación del principio de reciprocidad en los tratados comerciales ha crecido el reconocimiento de la necesidad de otorgar asistencia técnica para remover los obstáculos a la capacidad de cumplir con las obligaciones recíprocas. Asimismo, de las disposiciones concernientes la asistencia técnica trasluce la idea que los países más desarrollados tienen interés en fomentar la capacidad de los países de menor desarrollo relativo de cumplir con las obligaciones recíprocas pactadas.<sup>6</sup>

---

<sup>3</sup> Esta clase de disposiciones se encuentra en los acuerdos de la OMC en lo que refiere al acceso a los mercados (Textiles y Vestidos y Salvaguardias), la agricultura y las subvenciones y las medidas compensatorias. En los acuerdos preferenciales latinoamericanos se encuentran en la Comunidad Andina y en la ALADI en lo que refiere al acceso a los mercados y en la CARICOM en lo que refiere a la agricultura.

<sup>4</sup> Esta clase de disposiciones se encuentra en los acuerdos de la OMC en lo que refiere al acceso a los mercados (Procedimientos sobre Trámites de Licencias de Importación y Valoración en Aduana), la agricultura y las medidas sanitarias y fitosanitarias, las compras del sector público, los servicios y la solución de controversias. En los acuerdos preferenciales latinoamericanos se encuentran en la Comunidad Andina, el Mercado Común Centroamericano, en la CARICOM y en la ALADI en lo que refiere al acceso a los mercados, en la Comunidad Andina en lo que refiere a la agricultura, en la CARICOM en lo que refiere a los servicios y a la inversión.

<sup>5</sup> Esta clase de disposiciones se encuentra en los acuerdos de la OMC en lo que refiere al acceso a los mercados, la agricultura, los servicios, el *antidumping* y las subvenciones y medidas compensatorias. En los acuerdos preferenciales latinoamericanos se encuentran en la Comunidad Andina y en la ALADI en lo que refiere al acceso a los mercados, en la Comunidad Andina y en la CARICOM en lo que refiere a la agricultura.

<sup>6</sup> Esta clase de disposiciones se encuentra en todos los acuerdos de la OMC considerados, con la exclusión de los acuerdos sobre inversiones, *antidumping* y subvenciones y medidas compensatorias. En los acuerdos preferenciales latinoamericanos se encuentran exclusivamente en la Comunidad Andina, la CARICOM y la ALADI en lo que refiere al acceso a los mercados.

Tal como se ilustra a continuación las medidas de trato especial y diferenciado han sido adoptadas tanto en los acuerdos comerciales multilaterales del GATT y luego de la OMC como en acuerdos comerciales preferenciales recíprocos.

### *Políticas comerciales multilaterales y preferenciales*

La base conceptual para justificar reglas asimétricas para países en desarrollo ha cambiado sensiblemente entre los años del primer acuerdo GATT y la creación de la OMC. En el pasado prevalecía la idea de que políticas comerciales liberales podían constreñir el desarrollo de industrias nacientes y alimentar crisis de balanza de pagos a raíz de la especialización en productos intensivos de materias primas que redundaba en una excesiva volatilidad del valor de las exportaciones y en el deterioro de los términos de intercambio.

Estas preocupaciones fueron acomodadas en la revisión del Artículo XVIII del GATT de 1955 que autorizaba la imposición de controles cuantitativos para sostener industrias nacientes y evitar desequilibrios de balanza de pagos. Posteriormente, en 1964, se agregó al GATT la Parte IV que delinea un marco legal específico para el trato especial y diferenciado basado, entre otros, en el principio de no reciprocidad de las obligaciones y en exhortaciones genéricas a considerar las demandas de los países en desarrollo. Sin embargo, este conjunto de reglas, en gran medida de carácter no vinculante, frustró las ambiciones de los países beneficiarios.

Mientras negociaban una exención del Artículo I del GATT (cláusula MFN) y lograban legalizar en 1971 un sistema unilateral de preferencias no recíprocas (el SGP), los países en desarrollo no participaron activamente en las rondas Kennedy (1967) ni Tokio (1979) que, por este motivo, produjeron una liberalización asimétrica con respecto a sus intereses (Hudec [1987]). En aquella época, el énfasis fue puesto en la negociación de la Cláusula de Habilitación que autorizó, entre otros: (i) el acceso preferencial a los mercados de los países desarrollados sobre una base no recíproca y no discriminatoria (principalmente el SEP); (ii) el tratamiento más favorable en la aplicación de las reglas del GATT sobre barreras no arancelarias; (iii) la introducción de regímenes preferenciales entre países en desarrollo; y (iv) la posibilidad de no suscribir ciertos acuerdos multilaterales sobre subsidios, barreras técnicas, compras públicas, etc. A pesar de que la Cláusula de Habilitación reforzó la incorporación del concepto de tratamiento especial y diferenciado en el GATT, éste continuó aplicándose por medio de acciones discrecionales más que por medio de disposiciones legalmente vinculantes.

La Ronda de Uruguay (1994), con su culminación en la creación de la OMC, marcó un cambio de actitud de los países en desarrollo con respecto al trato especial y diferenciado. Sin renunciar formalmente al principio de no reciprocidad, dichos países participaron activamente en el intercambio de concesiones recíprocas en materia de bienes y servicios, plasmado en el concepto de compromiso único (*single undertaking*). Además de mantener la base legal para el SEP y de otorgar cierta flexibilidad en la aplicación de algunos compromisos recíprocos, como por ejemplo la consolidación de aranceles en niveles sensiblemente más altos de los aranceles aplicados o el mantenimiento de prácticas prohibidas relacionadas con la agricultura o los subsidios, el GATT 1994 introdujo

elementos nuevos como períodos transitorios más largos para cumplir con los compromisos recíprocos y programas de asistencia técnica para cumplir con varios acuerdos de la OMC.

En este contexto, lo más importante es destacar el cambio de enfoque de una estrategia que apuntaba a exenciones y disciplinas no recíprocas a una estrategia centrada en el principio de reciprocidad, acompañada de flexibilidad y asistencia técnica. Así que hoy en día, en los acuerdos de la OMC, el tratamiento especial y diferenciado se otorga principalmente a través de dos modalidades: (i) acciones positivas de los países desarrollados a favor de los países en desarrollo;<sup>7</sup> y (ii) obligaciones diferenciadas para los países en desarrollo o los menos desarrollados.<sup>8</sup>

La evaluación de los dispositivos de trato especial y diferenciado en los acuerdos comerciales multilaterales permite señalar algunas conclusiones de carácter general y específico (Michalopoulos [2000]).

A nivel general, la experiencia demuestra que las instituciones de los países de menor desarrollo relativo que son responsables de implementar los compromisos nacionales son particularmente débiles e inadecuadas para lidiar con la disciplina comercial negociada y que estos países tienen restricciones del lado de la oferta que impiden una efectiva participación en el comercio internacional. Por lo tanto, el trato especial y diferenciado puede facilitar la transición hacia regímenes comerciales más libres, pero no hay justificación analítica y empírica que invoque la necesidad de una diferenciación de principio entre las políticas aplicadas en los países desarrollados y en desarrollo.

A nivel específico, el trato especial y diferenciado necesita ser aplicado con instrumentos efectivos que incluyen, entre otros: (i) significativo apoyo al fortalecimiento institucional realizado por medio de compromisos obligatorios y fondos suficientes; (ii) evaluación realista de los tiempos necesarios para converger a la normativa común; (iii) limitación de la flexibilidad para aplicar instrumentos de protección; (iv) clara diferenciación funcional entre países para definir mecanismos de graduación; (v) coherencia entre el trato especial en el sistema comercial multilateral y en otros sistemas comerciales preferenciales regionales.

---

<sup>7</sup> Las acciones positivas de los países desarrollados se dividen en: (i) otorgamiento de acceso preferencial y no recíproco al mercado; (ii) provisión de asistencia técnica para compensar las debilidades institucionales que inhiben la capacidad de cumplir con las reglas de la OMC, principalmente en las áreas de barreras técnicas y fitosanitarias, valoración aduanera, resolución de disputas, propiedad intelectual, etc.; y (iii) la aplicación de las reglas con modalidades favorables a los países en desarrollo, explicitadas principalmente a través de cláusulas de "mejores esfuerzos" y, en algunos casos, a través de obligaciones específicas, en larga medida no vinculantes (Kessie [2000]).

<sup>8</sup> La diferenciación en los compromisos y en las obligaciones para los países en desarrollo apuntan a permitir, por un lado, restricciones en el acceso a los mercados o subsidios a la producción/exportación generalmente prohibidos y, por otro lado, períodos de tiempo más largos para cumplir con las obligaciones recíprocas. Ellos se manifiestan principalmente a través de: (i) exención de disciplinas relativas al acceso a los mercados de bienes y servicios, en el marco del principio de no reciprocidad; (ii) flexibilidad en la aplicación de disciplinas multilaterales concernientes, por ejemplo, a la protección de sectores específicos en el caso de industrias nacientes o de problemas de balanza de pagos, reglas para la constitución de zonas de libre comercio o uniones aduaneras, método de cálculo de la Medida Global de la Ayuda Total en materia de agricultura, etc.; (iii) flexibilidad en el período de transición hacia regímenes multilaterales recíprocos, otorgados en prácticamente todos los acuerdos de la OMC, con excepción de los Acuerdos sobre *Antidumping* y sobre Inspección Previa a la Expedición. Contrariamente a las disposiciones que requieren acciones por parte de los países desarrollados este conjunto de normas tiene valor jurídico vinculante (Kessie [2000]).

La historia del trato especial y diferenciado en los acuerdos comerciales preferenciales recíprocos, y particularmente en las uniones aduaneras latinoamericanas, es muy larga y compleja. Las normas relacionadas con el trato especial y diferenciado han evolucionado de manera similar a aquellas multilaterales. Por ejemplo, el Capítulo XII del Acuerdo de Cartagena (1969) que instituyó el Pacto Andino definía un régimen especial a favor de Ecuador y Bolivia que incluía preferencias comerciales no recíprocas, la adopción de programas de liberalización comercial no simétricos, plazos más largos para eliminar exenciones, trato preferencial para productos cubiertos por el sistema de programación industrial regional, así como cooperación técnica y financiera. Pero en los años noventa estas disciplinas han tendido a desaparecer y el trato especial y diferenciado se otorga principalmente a través de disposiciones enmarcadas en el principio de reciprocidad. El Tratado de Asunción (1991) que creó al MERCOSUR es paradigmático de este cambio de enfoque, pues se funda sobre la reciprocidad de los derechos y obligaciones y reconoce solamente plazos más largos para que Uruguay y Paraguay cumplan con la disciplina común. Por lo tanto, hoy en día el único esquema de integración de la región fundado sobre el reconocimiento formal de las asimetrías es la Comunidad del Caribe que identifica países, regiones y sectores en desventaja que pueden recibir trato especial.<sup>9</sup>

## **B. Las políticas de convergencia en los mercados comunes**

En los acuerdos regionales que van más allá de los meros aspectos de liberalización comercial, específicamente las uniones aduaneras y los mercados comunes, el tratamiento de las asimetrías cobra una dimensión más compleja y medular. La convergencia hacia niveles comunes de desarrollo y la reducción de las disparidades entre los miembros del acuerdo figura en los objetivos principales de la mayor parte de los tratados para la constitución de mercados comunes. Los instrumentos para tratar las asimetrías se enmarcan en políticas de convergencia que sobrepasan el campo de la política comercial y abarcan tanto políticas orientadas a facilitar la transición hacia la unión aduanera como políticas orientadas a garantizar la convergencia estructural de los miembros de mercados comunes. A este respecto la experiencia de la transición hacia el mercado único en la Comunidad Económica Europea (CEE) es una referencia útil para derivar indicaciones para otros procesos de integración.

### *La transición hacia la unión aduanera*

El desarrollo del comercio entre los socios de la CEE ha sido un potente factor de crecimiento y de convergencia entre las tasas de crecimiento de las economías (Ben-David [1993]). Inspirándose en la experiencia europea es posible estilizar los pasos necesarios para lograr la transición hacia una unión aduanera (Goizueta [2003]).

---

<sup>9</sup> Es interesante notar que el *Protocolo sobre países, regiones y sectores en desventaja* reconoce formalmente el impacto negativo de la operación del mercado único como causa de desventaja y motivo para beneficiarse del trato especial y diferenciado.

La etapa más importante de la transición hacia una unión aduanera consiste en la supresión de los derechos arancelarios entre los países integrantes del territorio aduanero común y la adopción del AEC. Éste constituye, sin duda, el proceso más delicado desde un punto de vista técnico, pero también político y económico. Para flexibilizar la transición hacia un régimen armonizado es posible contemplar instrumentos de carácter excepcional. Sin embargo, al diseñar las cláusulas de salvaguardias que se estipulen a este efecto, es importante identificar precisamente el alcance temporal de las mismas, para evitar que la protección temporal genere resistencias de economía política que terminen postergando indefinidamente el proceso de convergencia. Asimismo, es oportuno identificar las reformas complementarias de los sistemas impositivos.

La armonización de la legislación aduanera bajo la forma de la adopción de un código aduanero común es también indispensable para la formación de una unión aduanera. En este sentido, es importante que el derecho aduanero común sea directamente aplicable en su integridad o, por lo menos, que no se dejen espacios de discrecionalidad en la interpretación o retrasos en su aplicación. Asimismo, la normativa común necesita ser acompañada por un sistema de disciplina de las infracciones y sanciones que otorgue certidumbre al derecho.

La transición hacia la unión aduanera necesita también ser completada con la eliminación de disparidades nacionales en el tratamiento de productos originados en terceros países de manera de eliminar las formalidades aduaneras en el territorio aduanero común. Es importante destacar que sólo la formación de un espacio económico integrado, con el consecuente aumento de los flujos comerciales y la remoción de la segmentación que favorece los efectos de polarización de la inversión y del crecimiento, permite desencadenar las fuerzas endógenas que garantizan el crecimiento a través del comercio.

Por fin, como paso previo a la implementación de políticas comunes en el marco de un mercado común, puede ser instrumental definir mecanismos de distribución de la recaudación aduanera. Teóricamente, es posible considerar que los derechos arancelarios son recursos nacionales y determinar un sistema en el cual cada país recaude dichos recursos de forma independiente. Sin embargo, semejante sistema no solamente no corresponde con el espíritu de una unión aduanera en transición hacia un mercado común, sino que perjudica a los países que tienen desventajas en las rutas de acceso a los mercados internacionales o aquellos que por su tamaño no pueden aprovechar economías de escala en la logística del comercio internacional. Además, podría generar competencia entre los miembros de la unión aduanera y crearía distorsiones en su funcionamiento. Un sistema más adecuado consistiría en poner en común el total de la recaudación por concepto de aranceles y determinar los parámetros de distribución en función de objetivos comunes, incluyendo el financiamiento de políticas comunes, tal como en el caso europeo.

### *Políticas estructurales y de cohesión*

La construcción europea ha tenido como efecto la creación de un conjunto de países miembros que, además de mantener vínculos económicos y comerciales estrechos en el marco de la unión aduanera, gestionan conjuntamente cuestiones de interés mutuo en el marco del mercado común. El concepto de integración europea se identifica fuertemente con el objetivo de lograr la cohesión

económica y social entre los socios, de tal forma que la realización de un desarrollo armonioso forma parte de los objetivos principales de la CEE.

En origen, la creación del mercado común debía permitir garantizar el desarrollo de los miembros y eliminar las diferencias de desarrollo entre ciertas regiones. A este efecto, el Tratado de Roma preveía la creación de un Fondo Social Europeo (FSE), destinado a fomentar el empleo y favorecer la movilidad de los trabajadores dentro del territorio comunitario. Debido a la existencia de un fuerte crecimiento y de un bajo nivel de desempleo en los años cincuenta y sesenta, la función de este fondo fue, sin embargo, limitada. La crisis económica de 1973 y las consiguientes reestructuraciones económicas pusieron de manifiesto las diferencias de desarrollo entre determinados miembros. Estas diferencias entre regiones aumentaron aún más tras las adhesiones del Reino Unido e Irlanda, y, posteriormente, de Grecia, Portugal y España. A partir de entonces, se volvió indispensable la creación de una política estructural dirigida a reducir las diferencias de desarrollo y de nivel de vida. Además de las intervenciones del FSE, se crearon con el paso del tiempo otros fondos denominados "estructurales", cada uno con objetivos específicos,<sup>10</sup> y desde 1993 un Fondo de Cohesión que financia infraestructura de transporte y de medio ambiente en los Estados miembros más pobres.

El concepto de cohesión económica aparece por primera vez en el Acta Unica Europea (1986) y a partir del Tratado de la Unión Europea (1992) constituye uno de los tres pilares de la Comunidad Europea, al mismo nivel que el Mercado Único y la Unión Económica Europea. A este respecto, es importante destacar que la prioridad para políticas de cohesión surge paralelamente al esfuerzo para instrumentar políticas de profundización del mercado único, identificadas por medio de una evaluación cuantitativa de los costos de la imperfección de la integración (Cecchini [1988]).

El esfuerzo de cohesión es una prioridad que se traduce concretamente a nivel presupuestario, ya que la política estructural representa el segundo sector de gasto de la Unión por detrás de la política agrícola común. Griffith-Jones, *et al.* [2003] estima que en 1999 los fondos estructurales y de cohesión representaban un tercio del presupuesto comunitario, equivalente a 0,5% del PIB de la UE y a proporciones ingentes del producto de los países más pobres (4% para Grecia y Portugal). Además, por ser basados en criterios de co-financiación con recursos nacionales, los fondos estructurales tienen mecanismos operativos catalíticos importantes para apalancar recursos nacionales hacia las zonas más deprimidas.

Los fondos estructurales tienen un claro enfoque regional y, después de la reforma de 1999, se atribuyen:

- (i) a las regiones menos desarrolladas (cuyo PIB medio por habitante es inferior al 75% de la media de la Unión) con la finalidad de promover el desarrollo y el ajuste estructural (objetivo 1);

---

<sup>10</sup> El Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola (FEOGA) relativo a la financiación de la política agrícola común, el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) cuyas intervenciones se dirigen específicamente a las regiones menos desarrolladas, y el Instrumento Financiero de Orientación de la Pesca (IFOP).



- (ii) a regiones con dificultades estructurales específicas con el objetivo de favorecer la reconversión económica y social (objetivo 2); y
- (iii) acciones en favor del desarrollo de los recursos humanos no incluidas en las regiones objetivo 1 y 2 (objetivo 3). Estas líneas de acción general se complementan con iniciativas especiales orientadas a promover la cooperación transfronteriza, el desarrollo rural, la lucha contra la discriminación en el mercado laboral y la revitalización económica y social de las áreas urbanas en crisis.

Por otra parte, los recursos del Fondo de Cohesión se atribuyen con un enfoque nacional a los países cuyo PIB por habitante sea (y se mantenga) inferior al 90% del de la Unión (actualmente España, Grecia, Irlanda y Portugal). Los fondos se asignan con el objetivo de financiar proyectos que tengan efectos de derrame transfronterizo a nivel de la unión. En un primer momento se asignaban con condicionalidades relativas al desempeño macroeconómico, mientras que después de la reforma se requieren determinados criterios para garantizar la calidad de los proyectos (generación de ventajas económicas y sociales a medio plazo proporcionales a los recursos movilizados, conformidad con las prioridades fijadas por los estados miembro, contribución significativa y equilibrada a las políticas comunitarias en materia de medio ambiente -incluido el principio de "quien contamina, paga"- y de redes transeuropeas, y coherencia con las demás medidas estructurales de la Comunidad).

Las políticas estructurales y de cohesión han sido complementadas por las operaciones del Banco Europeo de Inversiones (BEI), cuyo objetivo es canalizar financiamiento de largo plazo hacia proyectos de inversiones orientados a fortalecer las regiones más pobres de la Unión. Los préstamos del BEI cubren típicamente un tercio del costo de las inversiones, realizadas a menudo con el concurso de otras instituciones de crédito públicas o privadas, incluyendo las Instituciones Financieras Internacionales.

Es interesante notar que la filosofía de la UE con respecto a las políticas estructurales y de cohesión ha sido mantenida con respecto al problema de la ampliación de la Unión a diversos estados de Europa Central y Oriental, que supondrá problemas muy importantes dado que la ampliación aumentará la heterogeneidad de la Unión y traerá consigo problemas de ajuste sectorial y regional que exigen una preparación adecuada. Para ello, se han creado diversos instrumentos<sup>11</sup> cuyo objetivo es preparar a los países candidatos a participar en los Fondos Estructurales y en el Fondo de Cohesión, que sustituirán a la ayuda de preadhesión en el momento de la adhesión. Estos instrumentos ofrecen experiencias interesantes orientadas a acompañar de manera dinámica el proceso de ingreso a un acuerdo de integración, bajo la modalidad de "transición asistida" al libre comercio (Peña [2004]).

A pesar de algunos cuestionamientos recientes varios estudios han demostrado que las políticas estructurales han tenido impactos positivos en términos de crecimiento y empleo, han favorecido la liberalización comercial y financiera y han promovido la convergencia entre las tasas de crecimiento

---

<sup>11</sup> Como el PHARE (para el fortalecimiento institucional y la convergencia al sistema de reglas de la UE, *el acquis communautaire*), el ISPA (para el sector del ambiente y de los transportes) y el SAPARD (para el sector agrícola).

de las regiones europeas (Griffith-Jones, *et al.* [2003]). Así, los cuatro países más pobres de la Unión (España, Portugal, Grecia e Irlanda) han mejorado su situación económica, siendo el ejemplo más claro el de Irlanda, cuyo PIB por habitante pasó del 64% de la media comunitaria en 1983 a casi el 90% en 1995. Para los países en desarrollo el sistema europeo es sin duda un referencial importante. Pero a la hora de extraer lecciones o recomendaciones es necesario aprender no solamente de sus logros sino también de sus insuficiencias (Sapir [2003]).<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> El informe Sapir resume los trabajos de una comisión independiente de alto nivel establecida por iniciativa del Presidente de la Comisión Europea y contiene informaciones extremadamente relevantes para el diseño de políticas de cohesión en otras regiones del mundo. El documento evalúa positivamente el desempeño de las políticas europeas pero identifica también algunas necesidades de reforma. Entre los principios generales aplicables al diseño de las reformas se destacan: la necesidad de modificar el diseño de las políticas de cohesión a nivel regional y nacional, el énfasis en el funcionamiento de los mercados de factores, la necesidad de atribuir un solo objetivo a cada instrumento y la necesidad de adaptar las políticas comunitarias a la expansión de la UE. Entre los principios aplicables a las modalidades de aplicación de las políticas se destacan: la necesidad de decidir el nivel apropiado de descentralización en función de los objetivos específicos de cada política, la necesidad de proveer incentivos a las autoridades nacionales y subnacionales para que cumplan con los objetivos comunitarios, la necesidad de generar un sentido de propiedad (*ownership*) en los actores locales y la necesidad de definir claramente los objetivos y las modalidades de funcionamiento de la geometría variable de los compromisos. Las recomendaciones específicas incluyen: la necesidad de avanzar en la profundización del mercado único a través de la coordinación entre políticas regulativas y de la competencia, la prioridad para políticas de desarrollo tecnológico, la necesidad de fortalecer los mecanismos de coordinación macroeconómica y la necesidad de modificar los criterios de atribución de los fondos estructurales y de cohesión, enfatizando un enfoque nacional y no regional, revisiones periódicas de los criterios de elegibilidad y priorizando las inversiones en el fortalecimiento institucional y en el capital humano (para facilitar la reconversión productiva de los sectores en declive).



### III. UNA PERSPECTIVA GENERAL SOBRE LAS ASIMETRÍAS EN EL MERCOSUR<sup>13</sup>

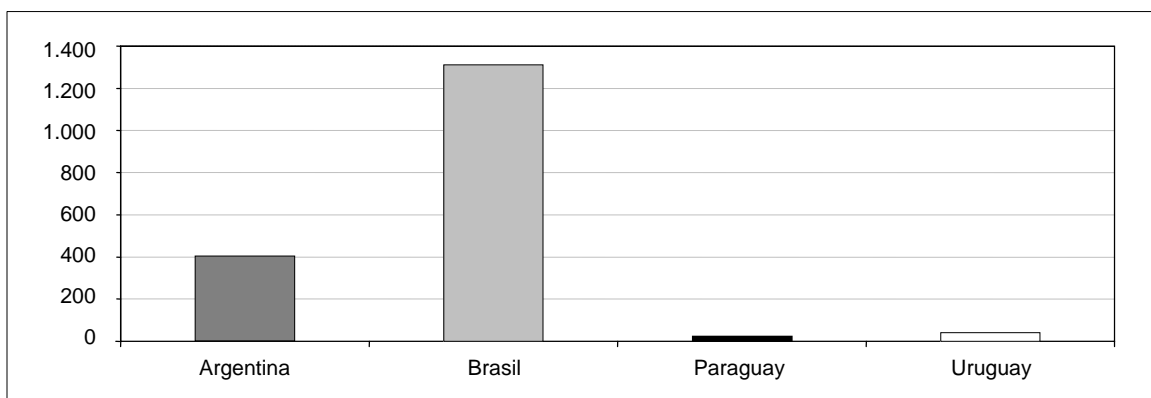
El tratamiento de las asimetrías es un tema recurrente en las discusiones sobre la consolidación del MERCOSUR. Después de más de una década de integración formal, los tomadores de decisiones de todos los países miembro han mostrado un nuevo interés en los aspectos económicos del tamaño de los países. Las opiniones convergen en recalcar que las agudas diferencias de tamaño entre los socios constituyen un impedimento para el logro de los objetivos comunes y necesitan de respuestas efectivas (Bizzozero y Abreu [2000]; Masi y Bittencourt [2001]). Este enfoque, que coincide con la manifiesta preocupación de los países menores con respecto a la distribución de los costos y beneficios de la integración, ha sido expresado con recurrentes amenazas de "romper" la unidad del bloque en las negociaciones comerciales externas después de las devaluaciones de los países más grandes.

#### A. Tamaño económico y nivel de desarrollo

En el MERCOSUR, las asimetrías son ciertamente muy relevantes. Pero la particular configuración de las disparidades nacionales impide que el tamaño pueda ser considerado como único criterio para definir políticas para contrastar las asimetrías.

Si se analiza el tamaño de las economías (Gráfico 1) la diferencia entre Argentina y Brasil y los países menores es enorme. Las economías de Paraguay y Uruguay son equivalentes, respectivamente, al 1,9% y al 3,1% de la economía de Brasil y al 6,1% y al 10,2% de la de Argentina. Observando el peso demográfico se llega a conclusiones similares. Sin embargo, si se considera la riqueza se llega a conclusiones divergentes (Gráfico 2). En ámbito nacional, Brasil es el segundo país más pobre de la región, detrás de Uruguay y Argentina. Además en Brasil (y en menor medida también en Argentina)<sup>14</sup> las enormes disparidades regionales refuerzan la conclusión que las asimetrías en el tamaño y en la riqueza no están correlacionadas.

**GRÁFICO 1**  
**PIB, 2002 PPP**  
(\$ internacionales corrientes)



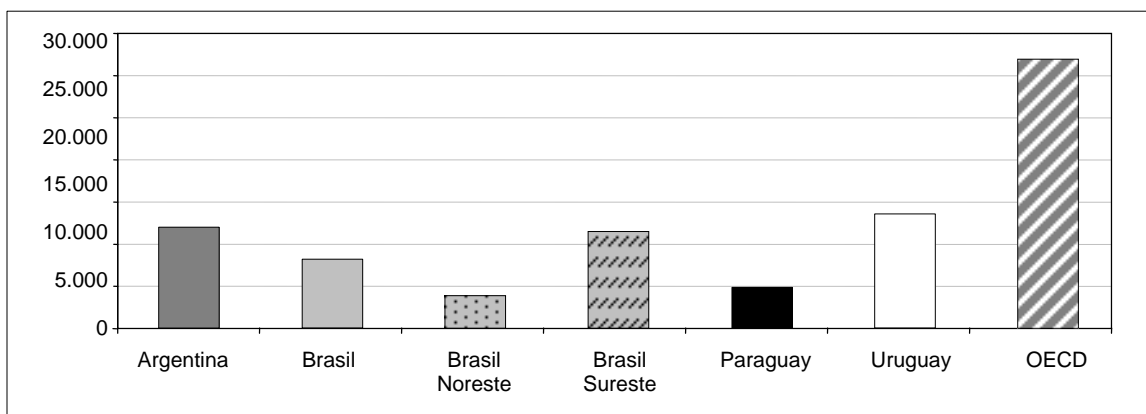
Fuente: WDI, Banco Mundial.

<sup>13</sup> Esta sección se basa, con algunos cambios, en Moreira [2003].

<sup>14</sup> No se dispone de información desagregada a nivel regional para Argentina.

La falta de correlación entre tamaño y bienestar no es una característica específica de la región. Tal como lo indican Wacziarg, Spolaore y Alesina [2002] "entre los diez países que presentan el ingreso *per cápita* más alto del mundo sólo cuatro de ellos tienen una población superior al millón de habitantes". Sin embargo, esta falta de correlación constituye un formidable obstáculo para diseñar políticas destinadas a contrastar las asimetrías. Por un lado, el tamaño del mercado confiere a los países más grandes ventajas en la explotación de las economías de escala, de las fuerzas de aglomeración y de las externalidades de la integración, particularmente en lo que se refiere a la capacidad de atracción de las inversiones extranjeras directas. Pero, por otro lado, el país más grande figura entre los más pobres. En estas condiciones, una política que transfiera recursos desde los grandes hacia los más pequeños con el objetivo de compensar desventajas en el tamaño podría redundar en la acentuación de las disparidades de ingresos entre los socios del MERCOSUR.

**GRÁFICO 2**  
**PIB PER CAPITA, 2002 PPP**  
 (\$ internacionales corrientes)



Fuente: WDI, Banco Mundial e IBGE

Similarmente, una política orientada a reducir las disparidades de los ingresos (un objetivo que promovería la cohesión en el bloque) agravaría las desventajas de tamaño y enfrentaría dificultades relacionadas con el hecho que los países más ricos de la región no lo son en términos mundiales. El país más rico de la región presenta un PIB *per cápita* inferior a la mitad del promedio de los países de la OCDE. Además, el MERCOSUR se compone, en el mejor de los casos, de países de ingreso mediano que disponen de limitados márgenes fiscales para financiar políticas basadas en transferencias de recursos.

Desde luego, una posible solución es la adopción de un criterio que combine conjuntamente el tamaño (por ejemplo, el PIB) y la riqueza (por ejemplo, el PIB *per cápita*) y que tome en cuenta tanto las disparidades entre países como aquéllas entre regiones subnacionales, similarmente a los Fondos de Cohesión de la UE. Tal criterio respondería a las exigencias de los socios menores como Paraguay (tamaño y riqueza) y Uruguay (tamaño) y a aquellas de los socios mayores como Brasil (riqueza y regiones deprimidas) y Argentina (regiones deprimidas). A pesar de ello, una opción de este tipo no resolvería la restricción presupuestaria determinada por el hecho que el país grande no es el más rico y que los más "ricos" de la región no son "realmente" ricos para financiar políticas de este

tipo. En Europa, por ejemplo, los países ricos, lo son en términos mundiales y existe una correlación razonable entre tamaño y riqueza (por ejemplo, Francia, Alemania y el Reino Unido comparados con Portugal, España o Grecia), lo que ha facilitado el diseño de las políticas de cohesión.

## **B. Asimetrías y políticas comerciales**

Las dificultades en la implementación de políticas de convergencia basadas en transferencias de recursos financieros sugieren poner el énfasis en políticas relacionadas con el comercio. Más específicamente, iniciativas que apunten al perfeccionamiento y a la profundización del MERCOSUR tienen un gran potencial para contribuir a la reducción de las asimetrías y al fomento de la cohesión en la región. Esto es particularmente válido en lo que se refiere a las cuestiones de tamaño. En el MERCOSUR, las desventajas de tamaño están más relacionadas con el tamaño económico de los países (o sea de los mercados domésticos) que con el tamaño geográfico. Ahora bien, es precisamente a través del comercio y de la integración regional que los países pequeños pueden mitigar las desventajas determinadas por el tamaño reducido de los mercados domésticos.

A pesar de los progresos de la integración regional, el MERCOSUR no garantiza a los países más pequeños un acceso irrestricto a un territorio aduanero regional completamente unificado. La agenda es considerable: (i) las barreras no arancelarias determinan barreras de acceso importantes; (ii) las deficiencias institucionales en las áreas de los estándares técnicos, de la regulación de los servicios públicos, de la internalización de las disciplinas comunes, de la regulación de la competencia y de los mecanismos de solución de controversias generan incertidumbre y deprimen el comercio y la inversión; (iii) la infraestructura regional es precaria y constituye un obstáculo mayor al desarrollo de las corrientes comerciales; (iv) las abundantes perforaciones al AEC oscurecen las perspectivas de un comercio intrarregional libre de reglas de origen; (v) la coordinación macroeconómica se ha mejorado más por casualidad que por diseño; y (vi) la tendencia a adoptar acciones unilaterales ha debilitado la cohesión política del bloque, ha introducido incertidumbre para los inversores y ha debilitado la posición común en las negociaciones comerciales externas.

En la vertiente externa, el nivel y la estructura del AEC generan un costo substancial para los países pequeños, reforzando las desventajas estructurales. Por ejemplo, el AEC vigente determina un alto grado de protección efectiva a los bienes de capital y genera un incremento del costo de la inversión y del acceso al progreso tecnológico. Por este medio, se debilitan los dos vehículos más poderosos del crecimiento sostenible, la inversión y la productividad, cuyo fomento tendría que ser el objetivo de cualquier país, independientemente de su tamaño.

En este contexto, el MERCOSUR ha adoptado prácticas de tratamiento especial y diferenciado en favor de las economías pequeñas que pueden ser cuestionadas. El otorgamiento de excepciones al AEC en lugar de una revisión sustantiva de su nivel y estructura es cuestionable porque debilita el mercado único regional y la armonización de la política comercial frente a terceros, que son el principal instrumento del cual disponen los países pequeños para compensar las asimetrías determinadas por el reducido tamaño de sus mercados.

Sin embargo, cabe destacar que ni siquiera un mercado perfectamente unificado elimina la tendencia hacia la aglomeración de las actividades con rendimientos crecientes y externalidades positivas en los países más grandes, especialmente en un entorno caracterizado por distorsiones generadas por la capacidad de proveer incentivos fiscales y crediticios. Es, por lo tanto, crucial que las iniciativas orientadas a perfeccionar el mercado común sean acompañadas por medidas que apunten a reducir las asimetrías generadas por las políticas públicas nacionales. La exigencia de fomentar la cohesión en el MERCOSUR debería entonces fomentar la definición de un régimen común de los incentivos que refleje la necesidad de compensar las asimetrías de tamaño y de riqueza, en un marco general de responsabilidad fiscal.

En síntesis, en el MERCOSUR, el elemento central de una estrategia para enfrentar las asimetrías, tanto de tamaño como de riqueza, coincide con la profundización del mercado común y con la creación de un sistema de incentivos fiscales y crediticios que favorezca a los países más pequeños y a las regiones económicamente deprimidas. El tratamiento especial y diferenciado generado por medio de las políticas comerciales debería apuntar a una mayor y mejor integración en el mercado único a través de la expansión de los flujos de comercio, en vez de contribuir a través de medidas restrictivas a la marginalización de las economías pequeñas. Asimismo, particularmente en los países pequeños y de menor desarrollo relativo, las políticas regionales deben ser acompañadas con políticas nacionales complementarias diseñadas en función del objetivo estratégico de mejorar la participación en los mercados regionales e internacionales. El caso de Paraguay permite enfatizar la necesidad de llevar a cabo iniciativas regionales y nacionales paralelas y complementarias (Giordano [2004]).

#### **IV. CONCLUSION: ELEMENTOS CRITICOS PARA LA CONVERGENCIA EN EL MERCOSUR**

El examen de las modalidades de tratamiento de las asimetrías en los acuerdos comerciales multilaterales y preferenciales, el análisis de las políticas adoptadas para fomentar la convergencia en los mercados comunes y la exploración de las principales asimetrías presentes en el MERCOSUR permiten destacar algunos elementos críticos para diseñar políticas orientadas a favorecer la convergencia entre sus socios.

*Garantías de acceso a los mercados:* el acceso al mercado es el elemento crucial para promover la convergencia de las tasas de crecimiento y el desarrollo a través del comercio. Asimismo, la certidumbre sobre las condiciones de acceso a los mercados crea fuerzas endógenas que generan incentivos para avanzar hacia formas superiores de integración (bienes públicos regionales). Por lo tanto, el acceso irrestricto al mercado regional se destaca como el primer prerrequisito y como un factor que contribuye a la promoción de la convergencia entre los socios de un proyecto de integración.

*Credibilidad y eficiencia de las reglas:* la sostenibilidad del proyecto de integración depende de su capacidad de generar confianza en reglas creíbles y previsibles que, a su vez, favorezcan inversiones de largo plazo y corrientes comerciales originadas en las localidades geográficas más eficientes. Por otra parte, los efectos de la integración no se reparten de manera equilibrada si no se distribuyen de manera equilibrada las ineficiencias generadas por las políticas comerciales preferenciales. En este sentido, el AEC y la política comercial frente a terceros tienen un impacto de suma importancia sobre la cohesión interna de los miembros del bloque. Si bien la integración regional puede contribuir a aumentar el bienestar colectivo y asistir el proceso de inserción en la economía global, es preciso evitar la generación de costos de eficiencia excesivos y el aislamiento de los mercados internacionales a través de prácticas comerciales excesivamente restrictivas.

*Efectividad en el diseño de las reglas:* los mecanismos de producción de las reglas comunes tienen una importancia medular para el funcionamiento del mercado común y para la distribución de los beneficios de la integración. Un sistema de producción de reglas efectivo, acompañado de un sistema de resolución de controversias ágil y creíble, es la mejor garantía contra conflictos en la interpretación del derecho que abren espacios para la discrecionalidad y la incertidumbre y generan consecuentes costos de eficiencia asimétricos.

*Internalización y respeto a las reglas:* la credibilidad de las reglas comunes depende principalmente de su internalización en las legislaciones nacionales y de la restricción de las tendencias al unilateralismo, particularmente en los acuerdos basados en arquitecturas institucionales intergubernamentales. Consecuentemente, la posibilidad de reducir las asimetrías y de avanzar hacia objetivos comunes en el marco de un proyecto de integración crecientemente solidario es fuertemente relacionada con la posibilidad de fomentar la concertación y la acción colectiva en áreas de interés común.

*Instituciones colectivas regionales:* instituciones colectivas técnicamente competentes, bien financiadas y dotadas de capacidad de iniciativa son fundamentales para crear ámbitos institucionales que promuevan la creación de bienes públicos regionales y para funcionar como "anclas" que restringen las políticas nacionales que generan asimetrías. Para ello, es necesaria una adecuada



representación de todos los países del bloque en el personal de planta. Asimismo, es importante fortalecer en dichas instituciones la capacidad de evaluación del impacto de las políticas regionales y nacionales que tengan efectos sobre el proceso de integración.

*Trato especial y diferenciado:* el trato especial y diferenciado en materia comercial puede facilitar la convergencia hacia un régimen comercial de preferencias recíprocas. El objetivo principal de este conjunto de reglas debe ser la expansión del comercio en contraposición a su restricción, evitando la creación de un sistema permanente de obligaciones diferenciadas. Es necesario definir el alcance temporal del régimen de excepciones, evitar la creación de resistencias debidas a la economía política de la protección y proveer asistencia técnica adecuada para asegurar, particularmente en los países institucionalmente más débiles, la convergencia hacia un conjunto de compromisos recíprocos.

*Políticas e instituciones nacionales:* las políticas regionales necesitan ser acompañadas por políticas nacionales activas de los estados miembros que sean compatibles y complementarias con las políticas regionales. Asimismo, es necesario fortalecer las instituciones nacionales para aprovechar plenamente las políticas regionales. Particularmente en los países más expuestos a las asimetrías regionales, es necesario definir claramente la importancia de las políticas auxiliares a la integración en las estrategias de desarrollo nacionales y adoptar estrategias y políticas de alcance relevante. Para ello, es necesario crear a nivel nacional incentivos para promover políticas locales coherentes con aquellas de los otros socios regionales.

*Asistencia técnica y financiera:* el proceso de profundización de la integración necesita ser acompañado de políticas de asistencia técnica y financiera de magnitud relevante que apoyen al proceso de convergencia. En los países del MERCOSUR existen importantes obstáculos institucionales que conspiran contra el desarrollo de un mercado común integrado. Asimismo, la existencia de mercados imperfectos e incompletos determina una insuficiente producción privada de ciertos bienes públicos fundamentales para el fomento de la competitividad. La movilización de recursos para el apoyo técnico y financiero en el área del fortalecimiento institucional y de la promoción de la competitividad es crucial para asegurar la eficacia de las iniciativas orientadas a compensar las asimetrías.

*Desarrollo de la infraestructura regional:* los ejes de integración propuestos en el marco de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana (IIRSA), persiguen fortalecer la interconexión de zonas interiores de menor desarrollo y otorgarles un mejor acceso al exterior para poder vender sus productos. El desarrollo de la infraestructura regional y la armonización de las reglas para su utilización sería de particular ayuda para reducir las asimetrías en el MERCOSUR, particularmente en lo que refiere a los países y regiones que no tienen litorales marítimos.

*Rol de las Instituciones Financieras Internacionales (IFI):* las IFI, particularmente aquellas con alcance regional y vocación para el apoyo de la integración regional, pueden contribuir al logro de una mayor convergencia entre los miembros del MERCOSUR, en colaboración con instituciones financieras locales como el Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) en Brasil o el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) en Argentina. Además del tradicional rol de las IFI en la promoción de la infraestructura regional, dichas instituciones pueden contribuir al fortalecimiento de las instituciones colectivas regionales en la identificación y la

promoción de los bienes públicos regionales, particularmente en lo que refiere al tratamiento de las asimetrías. Sin embargo, es importante destacar que el apoyo a escala regional debe ser complementado con esfuerzos a escala nacional, particularmente en lo que refiere a:

- (i) la capacidad de incentivar la programación de las políticas nacionales para captar los beneficios de la integración regional; y
- (ii) la capacidad de crear incentivos operativos para guiar la implementación de un sistema integrado de políticas nacionales y regionales de este tipo.<sup>15</sup>

En fin, para avanzar en la consolidación y profundización del proceso de integración del MERCOSUR, es vital asegurar que los miembros perciban un equilibrio en la distribución de los costos y beneficios derivados. Para ello, se debe considerar el impacto dinámico de las asimetrías y establecer acuerdos para lograr su reducción gradual, considerando todas las modalidades presentadas en estas conclusiones.

Sin embargo, todas ellas requieren de una importante voluntad política en cada uno de los estados miembro y, en particular, del fuerte liderazgo de los países de mayor tamaño. Ciertamente, el bloque se encuentra en un momento de confluencia política que permitirá avanzar en diversos acuerdos en cada una de estas modalidades. Pero para que dicha voluntad política tenga sustentabilidad en el tiempo, es preciso que se manifiesten los beneficios del proceso para lo cual es necesario lograr la expansión del comercio, el fortalecimiento de las reglas y de las instituciones y el perfeccionamiento de la arquitectura del acuerdo.

Por último, es importante considerar que la evolución de los procesos de integración no sigue una trayectoria recta, sino que sufre vaivenes, con períodos de avance y otros de retroceso. Desde 2003, el bloque ha retomado una tendencia de mayor integración y expansión de sus relaciones comerciales intra y extrarregionales, que aunado a la mencionada afinidad política podría facilitar el tratamiento de ciertas asimetrías. Pero, como la experiencia indica, eventualmente podrán aparecer ciclos negativos, por lo que es necesario acordar y establecer mecanismos para minimizar el impacto de los mismos sobre las políticas implementadas.

---

<sup>15</sup> En la reciente XXVª Reunión del Consejo del Mercado Común (Montevideo - Diciembre de 2003) fue aprobada la Decisión 27/03 cuyo objetivo es la promoción de "estudios para el establecimiento de Fondos Estructurales destinados a elevar la competitividad de los socios menores y de aquellas regiones menos desarrolladas". Más allá de eventuales asuntos técnicos que es preciso evaluar a través de estudios, en un contexto de recursos escasos como aquel que caracteriza a los países de la región, el financiamiento de tales fondos aparece como un obstáculo sobresaliente. Los instrumentos financieros de apoyo a la competitividad y a la integración de las IFI podrían ayudar los países del MERCOSUR a superar estas restricciones financieras. En línea con el carácter intergubernamental del MERCOSUR, los cuatro países del bloque podrían acceder de manera coordinada a líneas de crédito nacionales cuyo objetivo sea la elevación de la competitividad a través del comercio. Una parte de estos recursos podrían ser destinados hacia iniciativas tendientes a contrastar las asimetrías en el MERCOSUR en función de objetivos identificados en planes de acción nacionales establecidos en concertación con los socios regionales. Las IFI podrían complementar estos instrumentos financieros con recursos concesionales y asistencia técnica destinados a financiar y a fortalecer el diseño de los proyectos que tengan importantes externalidades positivas sobre el proceso de integración. Por ejemplo, mecanismos de este tipo han sido planteados por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en los estudios preparatorios para la Estrategia de País para Paraguay (ver Giordano [2004]).



## BIBLIOGRAFIA

- BEN-DAVID, D. "Equalizing Exchange: Trade Liberalization and Income Convergence", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. CVIII, N° 3-4. 1993.
- BIZZOZERO, L. Y S. ABREU. *Los países pequeños: su rol en los procesos de integración*, Serie INTAL Documento de Divulgación 08, Buenos Aires. 2000.
- BOUZAS, R. "Mecanismos para compensar los efectos de las asimetrías de la integración regional y la globalización: Lecciones para América Latina y el Caribe. El Caso del MERCOSUR", (mimeo). BID, Washington, D.C. 2003.
- CECCHINI, P. *The European Challenge 1992. The Benefits of a Single Market*. Aldershot: Wildwood House. 1988.
- DEVLIN, R. Y P. GIORDANO. "The Old and New Regionalism: Benefits, Costs and Implications for the Free Trade Area of the Americas", en A. Estevadeordal, D. Rodrik, A. Taylor y A. Velasco (eds.), *FTAA and Beyond: Prospects for Integration in the Americas*. Harvard University Press. 2004.
- GIORDANO, P. "En el Corazón del MERCOSUR: la Estrategia de Comercio e Integración del Paraguay", Documento de Divulgación INTAL-ITD, por publicarse. 2004.
- GOIZUETA, J. *La Experiencia de la Unión Europea en el Proceso de Creación y Desarrollo de la Unión Aduanera*, (mimeo). BID, Washington, D.C. 2003.
- GRIFFITH-JONES, S.; J. KIMMIS; M. GAMA SANTOS Y A. LIMA. *Financial Mechanisms for Accession: the European Experience and Lessons for the WHFTA*. University of Sussex, Reino Unido. 2003.
- HUDEC, R. E. *Developing Countries in the GATT Legal System*. Gower Publishing Co. Hampshire. 1987.
- KESSIE, E. "Enforceability of Legal Provisions Relating to Special and Differential Treatment Under the WTO Agreements", documento presentado en el Seminario de la OMC *Trato Especial y Diferenciado para los Países en desarrollo*. Ginebra, Suiza. Marzo, 2000.
- MASI, F. Y G. BITTENCOURT. "Las Economías Pequeñas en el MERCOSUR: Evolución y Perspectivas de Desarrollo" en D. Chudnovsky, y J. M. Fanelli (coords.), *El desafío de integrarse para crecer. Balance y perspectivas del MERCOSUR en su primera década*. Red MERCOSUR, Argentina. 2001.

MICHALOPOULOS, C. *The role of special and differential treatment for developing countries in GATT and the World Trade Organization*. Washington, D.C. 2000.

MOREIRA, MAURICIO MESQUITA. *A Short Note on Mercosur's Asymmetries*. (mimeo). BID, Washington, D.C. 2003.

PEÑA, F. "Asimetrías y Medidas de Convergencia Estructural: Enfoques y Propuestas para un Mercosur Solidario", documento presentado en el seminario, *Políticas para Promover la Convergencia Estructural en el MERCOSUR*. Montevideo, Uruguay. Marzo, 2004.

SAPIR, A. *An Agenda for a Growing Europe. Making the EU Economic System Deliver*, Comisión Europea, Bruselas. 2003.

VENABLES, A. J. "Regionalism and Economic Development", en R. Devlin y A. Estevadeordal (eds.), *Bridges for Development. Policies and Institutions for Trade and Integration*. BID, Washington, D.C. 2003.

WACZIARG, R.; E. SPOLAORE Y A. ALESINA. "Trade, Growth and Size of the Countries", Working Paper, N° 03-14. Harvard University. 2002.

## **PUBLICACIONES DEL INTAL**

### **PUBLICACIONES PERIÓDICAS**

*Integración & Comercio*. Revista semestral (español e inglés) por suscripción o en forma individual.

*INTAL Carta Mensual* (español, inglés y portugués - Internet).

### **INFORMES SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN**

*Informe ANDINO*. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

*CARICOM Report*. Publicación anual (inglés).

*Informe CENTROAMERICANO*. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

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

### **INFORMES ESPECIALES**

*Tributación en el MERCOSUR: Evolución, comparación y posibilidades de coordinación* (español). Alberto Barreix y Luiz Villela. 2003.

*MERCOSUR: Impacto Fiscal de la Integración Económica* (español y portugués). Luiz Villela, Alberto Barreix y Juan José Taccone (eds.). 2003.

*Perspectivas y Desafíos del Proceso de Integración Argentino-Chileno a Diez Años del ACE 16*. Español. 2002.

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

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

*Transporte Terrestre*. José Alex Sant'Anna. 1997.

*Puertos y vías navegables*. Martín Sgut. 1997.

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

*El impacto sectorial de la integración en el MERCOSUR* (español y portugués). Juan José Taccone y Luis Jorge Garay (Eds.) 1999.

*Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana*. Español (Internet).

*INTAL: 35 años de Compromiso con la Integración Regional*. Español.

*América Latina a principios del Siglo XXI: Integración, Identidad y Globalización. Actitudes y expectativas de las elites latinoamericanas*. Español (Internet).

### **DOCUMENTOS DE TRABAJO**

*Las relaciones de comercio e inversión entre Colombia y Venezuela* (español). Eglé Iturbe de Blanco. INTAL DT-03. 1997.

*MERCOSUL e Comércio Agropecuario* (portugués). Ives Chaloult y Guillermo Hillcoat. INTAL DT-02. 1997.

*The Integration Movement in the Caribbean at Crossroads: Towards a New Approach of Integration* (inglés). Uziel Nogueira. INTAL DT-01. 1997.

## **DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN**

*El Tratado de Libre Comercio entre el Istmo Centroamericano y los Estados Unidos de América. Oportunidades, desafíos y riesgos* (español). Eduardo Lizano y Anabel González. INTAL DD-09. 2003.

*Los países pequeños: Su rol en los procesos de integración* (español). Lincoln Bizzozero - Sergio Abreu. INTAL DD-08. 2000.

*Capital social y cultura. Claves olvidadas del desarrollo* (español). Bernardo Kliksberg. INTAL DD-07. 2000.

*La dimensión cultural: base para el desarrollo de América Latina y el Caribe: desde la solidaridad hacia la integración* (español). Alejandra Radl. INTAL DD-06. 2000.

*Cómo expandir las exportaciones de los países dentro de una economía globalizada* (español). Rubens Lopes Braga. INTAL DD-05. 1999.

*Comercio Electrónico: Conceptos y reflexiones básicas* (español). Gerardo Gariboldi. INTAL DD-04. 1999.

*Evolución institucional y jurídica del MERCOSUR* (español). Vicente Garnelo. INTAL DD-03. 1998.

*Estado de evolución en la elaboración e implementación de las Normas ISO 14.000 y CODEX Alimentarius* (español). Laura Berón. INTAL DD-02. 1997.

*Integración y democracia en América Latina y el Caribe* (español). Alvaro Tirado Mejía. INTAL DD-01. 1997.

## **BASES DE DATOS - SOFTWARE**

*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.* Actualizada a noviembre, 2004.

*Rueda de Negocios*

## **PUBLICACIONES DE INTAL/ITD**

### **DOCUMENTOS DE TRABAJO - INICIATIVA ESPECIAL DE COMERCIO E INTEGRACIÓN (IECI)**

*Trade Liberalization and the Political Economy of Protection in Brazil since 1987* (inglés). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-08B. 2004.

*The Political Economy of High Protection in Brazil before 1987* (inglés). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-08A. 2004.

*The Food Industry in Brazil and the United States: The Effects of the FTAA on Trade and Investment* (inglés). Paulo F. Azevedo, Fabio R. Chaddad and Elizabeth M.M.Q. Farina. INTAL-ITD WP-SITI-07. 2004.

*MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. Agenda de institucionalización del MERCOSUR: Los desafíos de un proyecto en crisis* (español e inglés). Pedro da Motta Veiga. INTAL-ITD DT-IECI-06E. 2003.

*MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. La inestabilidad cambiaria en el MERCOSUR: Causas, problemas y posibles soluciones* (español e inglés). José Luis Machinea. INTAL-ITD DT-IECI-06D. 2003.

*MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. MERCOSUR: Dilemas y alternativas de la agenda comercial* (español e inglés). Sandra Polónia Rios. INTAL-ITD DT-IECI-06C. 2003.

*MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. La inserción del MERCOSUR al mundo globalizado* (español e inglés). Juan Ignacio García Pelufo. INTAL-ITD DT-IECI-06B. 2003.

*MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. Informe del relator* (español e inglés). Andrew Crawley. INTAL-ITD DT-IECI-06A. 2004.

*Estudio sobre las condiciones y posibilidades políticas de la integración hemisférica* (español). Adalberto Rodríguez Giavarini. INTAL-ITD DT-IECI-05. 2003.

*Agricultural and Trade Policy on Trade Liberalization and Integration via a US-Central American Free Trade Agreement* (inglés). Dale Hathaway. INTAL-ITD WP-SITI-04. 2003.

*Agricultural Liberalization in Multilateral and Regional Trade Negotiations* (inglés). Marcos Sawaya Jank, Ian Fuchsloch and Géraldine Kutas. INTAL-ITD WP-SITI-03. 2003.

*Reciprocity in the FTAA: The Roles of Market Access, Institutions and Negotiating Capacity* (inglés). Julio J. Nogués. INTAL-ITD-STA WP-SITI-02. 2003.

*Alcances y límites de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas* (español e inglés). Herminio Blanco M. y Jaime Zabludovsky K. INTAL-ITD-STA DT-IECI-01. 2003.

## **DOCUMENTOS DE TRABAJO**

*Premio INTAL - Segundo Concurso de Ensayos. La coordinación macroeconómica y la cooperación monetaria, sus costos, beneficios y aplicabilidad en acuerdos regionales de integración* (Spanish, English and Portuguese). Mauricio de la Cuba; Diego Winkelried; Igor Barenboim; Louis Bertone; Alejandro Jacobo and James Loveday Laghi. INTAL-ITD DT-17. 2004.

*Agricultural Exporters in a Protectionist World: Review and Policy Implications of Barriers Against Mercosur* (inglés). Julio J. Nogués. INTAL-ITD WP-16. 2004.

*Rules of Origin in FTAs in Europe and in the Americas: Issues and Implications for the EU-Mercosur Inter-Regional Association Agreement* (English). Antoni Estevedeordal and Kati Suominen. INTAL-ITD WP-15. 2004.

*Regional Integration and Productivity: The Experiences of Brazil and Mexico* (English). Ernesto López-Córdova and Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD-STA WP-14. 2003.

*Regional Banks and Regionalism: A New Frontier for Development Financing* (inglés). Robert Devlin y Lucio Castro. INTAL-ITD-STA WP-13. 2002.

*Métodos casuísticos de evaluación de impacto para negociaciones comerciales internacionales* (español). Antonio Bonet Madurga. INTAL-ITD-STA DT-12. 2002.



*Las trabas no arancelarias en el comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia* (español). Alejandro Gutiérrez S. INTAL-ITD-STA DT-11. 2002.

*The Outlier Sectors: Areas of Non-Free Trade in the North American Free Trade Agreement* (inglés). Eric Miller. INTAL-ITD-STA WP-10. 2002.

*A ALCA no limiar do século XXI: Brasil e EUA na negociação comercial hemisférica* (português). Antonio José Ferreira Simões. INTAL-ITD-STA DT-09. 2002.

*Metodología para el análisis de regímenes de origen. Aplicación en el caso de las Américas* (español). Luis J. Garay S. y Rafael Cornejo. INTAL-ITD-STA DT-08. 2001.

*¿Qué hay de nuevo en el Nuevo Regionalismo en las Américas?* (español). Robert Devlin y Antoni Esteveadoral. INTAL-ITD-STA DT-07. 2001.

*What's New in the New Regionalism in the Americas?* (inglés). Robert Devlin and Antoni Esteveadoral. INTAL-ITD-STA WP-06. 2001.

*The New Regionalism in the Americas: The Case of MERCOSUR.* (inglés). Antoni Esteveadoral, Junichi Goto y Raúl Saez. INTAL-ITD WP-05. 2000.

*El ALCA y la OMC: Especulaciones en torno a su interacción* (español). Jaime Granados. INTAL-ITD DT-04. 1999.

*Negotiating Preferential Market Access: The Case of NAFTA* (inglés). Antoni Esteveadoral. INTAL-ITD WP-03. 1999.

*Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s* (inglés). Robert Devlin y Ricardo Ffrench-Davis. INTAL-ITD WP-02. 1998.

*Una evaluación de la homogeneidad macroeconómica y del desarrollo de la región centroamericana* (español). Florencio Ballester. INTAL-ITD DT-01. 1998.

## **DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN - INICIATIVA ESPECIAL DE COMERCIO E INTEGRACIÓN (IECI)**

*El nuevo interregionalismo trasatlántico: La asociación estratégica Unión Europea-América Latina* (español). Luis Xavier Grisanti. INTAL-ITD/SOE IECI-DD-04. 2004.

*Una llave para la integración hemisférica* (español e inglés). Herminio Blanco M., Jaime Zabudovsky K. y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD DD-IECI-03. 2004.

*Una nueva inserción comercial para América Latina* (español). Martín Redrado y Hernán Lacunza. INTAL-ITD DD-IECI-02. 2004.

*La coordinación y negociación conjunta de los países de la Comunidad Andina en el marco del ALCA y la OMC* (español). Victor Rico. INTAL-ITD DD-IECI-01. 2004.

## **DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN**

*El tratamiento de las asimetrías en los acuerdos de integración regional* (español). Paolo Giordano, Mauricio Mesquita Moreira y Fernando Quevedo. INTAL-ITD DD-26. 2004.

*Centroamérica: La programación regional (2001) y las actividades del Banco (2001-2003)* (español). Ennio Rodríguez. INTAL-ITD DD-25. 2004.

- Brazil's Trade Liberalization and Growth: Has it Failed?* (inglés). Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD OP-24. 2004.
- Trinidad and Tobago: Trade Performance and Policy Issues in an Era of Growing Liberalization* (inglés). Anneke Jessen and Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-23. 2004.
- The Trade and Cooperation Nexus: How does Mercosur-EU Process Measure Up?* (inglés). Robert Devlin, Antoni Estevadeordal y Ekaterina Krivonos. INTAL-ITD-STA OP-22. 2003.
- Desigualdad regional y gasto público en México* (español). Rafael Gamboa y Miguel Messmacher. INTAL-ITD-STA DD-21. 2003.
- Zonas Francas y otros regímenes especiales en un contexto de negociaciones comerciales multilaterales y regionales* (español e inglés). Jaime Granados. INTAL-ITD-STA DD-20. 2003.
- The External Dimension of MERCOSUR: Prospects for North-South Integration with the European Union* (inglés). Paolo Giordano. INTAL-ITD-STA DD-19. 2003.
- Regional Aspects of Brazil's Trade Policy* (inglés). Eduardo A. Haddad (Coord.), Edson P. Domínguez y Fernando S. Perobelli. INTAL-ITD-STA OP-18. 2002.
- El proceso de integración Argentina-Brasil en perspectiva: El ciclo cambiario y la relación público-privada en Argentina* (español). Ricardo Rozemberg y Gustavo Svarzman. INTAL-ITD-STA DD-17. 2002.
- A Study on the Activities of IFIs in the Area of Export Credit Insurance and Export Finance* (inglés). Malcom Stephens y Diana Smallridge. INTAL-ITD-STA OP-16. 2002.
- Diseños institucionales y gestión de la política comercial exterior en América Latina* (español). Jacint Jordana y Carles Ramió. INTAL-ITD-STA DD-15. 2002.
- Mercosul em sua primeira década (1991-2001): Uma avaliação política a partir do Brasil* (portugués). Paulo Roberto de Almeida. INTAL-ITD-STA DD-14. 2002.
- El proceso de formulación de la Política Comercial. Nivel uno de un juego de dos niveles: Estudios de países en el Hemisferio Occidental* (español e inglés). INTAL-ITD-STA OP-13. 2002.
- Hacia una nueva alianza de comercio e inversión entre América Latina y Asia-Pacífico* (español: Internet). Mikio Kuwayama. INTAL-ITD-STA DD-12. 2001 (también disponible en inglés).
- Regional Public Goods in Official Development Assistance* (inglés). Marco Ferroni. INTAL-ITD-STA OP-11. 2001.
- Breaking from Isolation: Suriname's Participation in Regional Integration Initiatives* (inglés). Anneke Jessen y Andrew Katona. INTAL-ITD-STA OP-10. 2001.
- NAFTA and the Mexican Economy: Analytical Issues and Lessons for the FTAA* (inglés). J. Ernesto López-Córdova. INTAL-ITD-STA OP-09. 2001.
- La integración comercial centroamericana: Un marco interpretativo y cursos de acción plausible* (español). Jaime Granados. INTAL-ITD-STA DD-08. 2001.
- Negotiating Market Access between the European Union and MERCOSUR: Issues and Prospects* (inglés). Antoni Estevadeordal y Ekaterina Krivonos. INTAL-ITD OP-07. 2000.
- The Free Trade Area of the Americas and MERCOSUR-European Union Free Trade Processes: Can they Learn from Each Other?* (inglés). Robert Devlin. INTAL-ITD OP-06. 2000.

*The FTAA: Some Longer Term Issues* (inglés).

Robert Devlin, Antoni Estevadeordal y Luis Jorge Garay. INTAL-ITD OP-05. 1999.

*Financial Services in the Trading System: Progress and Prospects* (inglés). Eric Miller. INTAL-ITD OP-04. 1999.

*Government Procurement and Free Trade in the Americas* (inglés). Jorge Claro de la Maza y Roberto Camblor. INTAL-ITD OP-03. 1999.

*The Caribbean Community: Facing the Challenges of Regional and Global Integration* (inglés).

Anneke Jessen y Ennio Rodríguez. INTAL-ITD OP-02. 1999.

*ALCA: Un proceso en marcha* (español). Nohra Rey de Marulanda. INTAL-ITD DD-01. 1998.

## **PUBLICACIONES DE INT/ITD**

### **DOCUMENTOS DE TRABAJO**

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

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

*Economic Integration and Equal Distribution*. Willem Molle. Working Paper # 216. Mayo 1997.

*What can European Experience Teach Latin America About Integration*. L.A. Winters. Working Paper # 215. Mayo 1997.

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

*MERCOSUR: Logros y desafíos*. Carlos Sepúlveda y Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 213. Septiembre 1997 (también disponible en inglés).

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

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

### **PUBLICACIONES ESPECIALES**

*Nota Periódica sobre Integración y Comercio en América*, Julio 1995; Febrero, Agosto y Diciembre 1996; Julio y Diciembre 1997; Agosto y Diciembre 1998; Febrero y Octubre 1999; Octubre y Diciembre 2000; Mayo 2002; Diciembre 2002; Diciembre 2003; Enero 2004; Mayo 2004. (también disponible en inglés y las versiones 1997 disponibles en portugués).

*El Euro y su efecto sobre la economía y la integración en América Latina y el Caribe*. Roberto Zahler.

Trabajo presentado en el seminario "El Euro y su impacto internacional" con ocasión de la 40ª 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.* Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el Seminario sobre "Una visión crítica de la globalidad", México D.F., Noviembre 1997 (también disponible en inglés).

*Protección, desgravación preferencial y normas de origen en las Américas.* Luis Jorge Garay y Antoni Esteveordal. Junio 1995 (también disponible en inglés).

*El nuevo rostro de la integración regional en América Latina y el Caribe.* Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la Conferencia Anual del Banco Mundial sobre Desarrollo en América Latina y el Caribe, Montevideo, Julio 1997 (también disponible en inglés).

*El Area de Libre Comercio de las Américas: De Miami a Belo Horizonte.* Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el III Foro Empresarial de las Américas, Belo Horizonte, Mayo 1997 (inglés, español y portugués).

*Asociación Transpacífica: El papel de América Latina.* Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la XII Reunión General Internacional del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC XII), Santiago, Septiembre 1997 (también disponible en inglés).



