



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

Logros, perspectivas y desafíos de la Cooperación Hemisférica

Norberto Iannelli

Logros, perspectivas y desafíos de la Cooperación Hemisférica

Norberto Iannelli



Junio, 2006
Documento de Divulgación 38

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
Antoni Estevadeordal	Economista Principal, Departamento de Integración y Programas Regionales
Peter Kalil	Jefe, División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos, INT
Ricardo R. Carciofi	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
Logros, perspectivas y desafíos de la Cooperación Hemisférica.

1ª ed. - Buenos Aires: BID-INTAL, junio 2006.

42 p.; 28 x 21 cm. INTAL-ITD-DD-38

ISBN-10: 950-738-234-8

ISBN-10: 978-950-738-234-5

1. Desarrollo Económico - América Latina. I. Título
CDD 338.9

COORDINACIÓN EDITORIAL: Susana Filippa
EDICIÓN: Mariana R. Eguaras Etchetto

ÍNDICE

I.	INTRODUCCIÓN	1
II.	EL ALCA Y LA COOPERACIÓN HEMISFÉRICA	5
	A. La cuestión de las asimetrías en la gestación del ALCA	5
	B. El trato especial y diferenciado como respuesta a las asimetrías	7
III.	EL PCH Y LOS MECANISMOS DE IMPLEMENTACIÓN	9
	A. Distinciones conceptuales	9
	B. El PCH y su implementación	10
IV.	PRESENTE Y FUTURO DE LA COOPERACIÓN EN EL HEMISFERIO	15
	A. Condiciones políticas	15
	B. Condiciones relacionadas con los actores	17
	<i>La preparación de los países</i>	17
	<i>El manejo de los tiempos</i>	17
	<i>Obstáculos en la identificación de la demanda</i>	17
	<i>El manejo de las expectativas y la construcción del consenso</i>	19
	<i>El rol de los donantes</i>	20
V.	CONCLUSIONES	23

BIBLIOGRAFÍA

LOGROS, PERSPECTIVAS Y DESAFÍOS DE LA COOPERACIÓN HEMISFÉRICA*

Norberto Iannelli**

I. INTRODUCCIÓN

La mayor apertura de las economías de los países en desarrollo y los acuerdos de libre comercio negociados durante los últimos años han dado origen tanto a una defensa de las bondades de la mayor integración al mundo como así también, a una fuerte oposición. En algunos casos originada en la reacción de específicos intereses sectoriales de alcance doméstico y en otros, en la militancia de grupos adscriptos a la denominada "globofobia".

Sin embargo, y más allá de las discusiones reinantes, existe en el ámbito académico un mayoritario consenso en torno a la importancia que el comercio internacional puede ejercer como factor de desarrollo y alivio a la pobreza. Por el comercio exterior las empresas y los consumidores pueden tener acceso al mercado mundial de bienes y servicios, obtener una oferta mucho más variada, mejores precios y calidad, favoreciendo la especialización y el aprovechamiento de las ventajas comparativas de los países (Bhagwati [1988]; Irvin [2001]).

También se reconoce que para que los beneficios del comercio, internacional sean obtenidos, importa tanto el acceso real a los mercados como también la coherencia y calidad de las políticas domésticas. Un aspecto considerado clave para el éxito de la integración es la necesaria armonía entre la apertura comercial y la agenda interna, con estrategias y políticas orientadas al incremento y diversificación de las exportaciones, la atracción de inversiones, la atención de los sectores productivos más sensibles y el mejoramiento general de la competitividad.

En América Latina el proceso de apertura económica y comercial no estuvo siempre acompañado por políticas y estrategias domésticas dominadas por las exigencias que el nuevo escenario imponía. La falta de solidez macroeconómica y el alto endeudamiento público, las condiciones políticas y las debilidades institucionales, sumados a la carencia de recursos financieros para atender las urgencias sociales, fueron apenas algunas de las razones por las cuales las prioridades de los gobiernos se orientaron mucho más a la atención de las necesidades de corto plazo que a la implementación de las reformas exigidas por el cambio de contexto interno y externo. Salvo excepciones, tales como podrían ser quizá los casos de Chile, Costa Rica y El Salvador, no se registró una decidida articulación entre la política comercial externa y la estrategia de crecimiento y desarrollo. Ciertamente el tamaño de las economías es un factor importante en la adopción de semejante estrategia. Pero en países de mediana dimensión y de notables logros en materia comercial, como es el caso de México, estuvieron

* Una versión abreviada del presente documento fue publicada por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OECD - *Organization of Economic Co-operation and Development*) bajo el título "*The Challenges of Hemispheric Cooperation*".

** Consultor de la División de Comercio, Integración y Asuntos Hemisféricos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). El contenido del presente trabajo es de responsabilidad exclusiva del autor y no expresa la posición oficial del Banco.

teóricamente dadas las condiciones para que esa articulación se produjera y de ese modo se obtuvieran mayores beneficios de la integración. Sin embargo, hoy se reconoce que la ausencia de políticas y estrategias específicas en el ámbito doméstico no solo ha tenido consecuencias desfavorables en sectores específicos, sino que el desafío que representan actores cada vez más competitivos ha puesto en discusión la vigencia misma de las ventajas comerciales y de inversión obtenidas en los pasados años (Villareal [2005]).

Pese a las tareas pendientes y los avances y retrocesos acaecidos, se debe reconocer que los países de la región igualmente dieron algunos pasos de innegable importancia en el contexto de lo que se ha denominado su estrategia multipolar. (Devlin y Vodusek [2005]). Así pues, y en gran medida a causa del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones que se había vuelto evidente en los años ochenta, se emprendieron cuatro procesos en el campo comercial, en algunos casos simultáneos, que explican el camino seguido hasta la fecha: (1) la disminución unilateral de los aranceles vigentes y eliminación de un buen número de restricciones no arancelarias; (2) la negociación de acuerdos de integración subregionales con países vecinos; (3) en el plano multilateral, la implementación de los compromisos pactados durante la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT - *General Agreement on Tariffs and Trade*), y (4) la negociación por parte de varios países de acuerdos bilaterales con EE.UU. y en el caso de México y Chile, con la Unión Europea y otros países desarrollados.

Las experiencias vividas aportaron una mayor conciencia sobre lo que hoy parece ser mucho más obvio para los gobiernos: la ausencia de una necesaria correlación entre los procesos de apertura e integración y el desarrollo económico y el alivio a la pobreza si no media, además de una apertura real de los mercados externos, el desarrollo de las capacidades nacionales para su aprovechamiento.

Con esta inteligencia y en respuesta a las demandas existentes, los organismos internacionales y las agencias nacionales de cooperación llevaron a cabo durante los últimos años, variados programas de Fortalecimiento de las Capacidades Comerciales (FCC) destinados básicamente a los países de menor desarrollo. Dichos programas han tenido distinta finalidad, sea porque el interés se ha orientado a facilitar la implementación de las reglas y disciplinas de la Organización Mundial de Comercio (OMC) -área en la cual también ha tenido activa participación el Foro de Cooperación del Asia Pacífico (APEC - *Asia-Pacific Economic Cooperation*)-,¹ sea porque se ha querido contribuir a promover la capacidad competitiva de ciertos sectores, fortalecer ciertas instituciones o porque se han favorecido los lazos con los socios comerciales. Este es el caso típico de la Unión Europea, que además de sus programas de cooperación nacional suele introducir, en sus acuerdos de asociación birregional, un capítulo especial para la cooperación internacional.²

Con el lanzamiento en noviembre de 2001, de una nueva ronda multilateral de negociaciones comerciales en el ámbito de la Organización Mundial de Comercio, la asistencia técnica y el FCC

¹ APEC's WTO Capacity Building Activities. APEC-WTO Capacity Building Group. May, 2002.

² Como ejemplo vale mencionar que en el año 2000 el Fondo de Desarrollo Europeo (*European Development Fund*) financió proyectos por 20 millones de euros destinados a incrementar la capacidad de exportación de productos pesqueros de países de Asia, el Caribe y África que negocian un acuerdo de asociación (Bernard y Lacomte [2003]). Para mayor información sobre la cooperación europea se puede consultar Santiso [2002].

cobraran un nuevo impulso. La Declaración Ministerial de Doha identificó este tema como un elemento crítico para el desarrollo del sistema mundial de comercio y enfatizó la importancia de incorporar el comercio en los planes de desarrollo y en las estrategias de reducción de la pobreza.

En el contexto de Doha tres, resultados de importancia pueden ser resaltados:

- (i). En orden a difundir y facilitar la coordinación de las distintas iniciativas internacionales, las secretarías de la OMC y de la OECD crearon una Base de Datos sobre asistencia técnica y capacitación, la cual provee de información sobre los programas existentes en el nivel nacional y regional. Su objetivo es evitar duplicaciones, identificar necesidades no satisfechas y monitorear el grado de implementación de los compromisos asumidos en Doha.
- (ii). Un incremento de aportes financieros destinados a actividades de FCC y la creación del denominado Doha Agenda Global *Trust Fund*.
- (iii). Un mejor funcionamiento de los programas existentes para los países de menor desarrollo: el Programa Integrado Conjunto de Asistencia Técnica (JITAP - *Joint Integrated Technical Assistance Program*),³ para los países africanos y el Marco Integrado (MI) de Asistencia Técnica Relacionada con el Comercio para los Países de Menor Desarrollo (PMD).⁴

Los avances producidos en el orden multilateral tuvieron eco en el proceso de integración hemisférica. En coincidencia con las demandas existentes y pese a los años que demoró su aceptación, también en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) se estableció finalmente un programa de cooperación abierto a la participación de los principales organismos nacionales e internacionales con competencia en el tema. Este programa ha sido en su momento interpretado como un verdadero logro político de las denominadas Economías Más Pequeñas⁵ ya que por primera vez se reconoció, de un modo concreto e instrumental, las asimetrías existentes en el tamaño de las economías de los países del ALCA. También, por primera vez, algo semejante ocurría no a posteriori sino en coincidencia con el propio proceso de negociación de un acuerdo comercial.

³ El JITAP nació en 1994, una vez concluida la Ronda Uruguay del GATT, con el objetivo de fortalecer la capacidad de los países africanos para participar en la OMC, integrarse en el sistema multilateral de comercio y fortalecer la capacidad de exportación de sus empresas. En 1998 la OMC, la Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD - *United Nations Conference on Trade and Development*) y el Centro de Comercio Internacional establecieron un Fondo (*Common Trust Fund*) para fortalecer las capacidades comerciales de ocho países africanos hasta fines de 2002. Es lo que se denominó el JITAP I. Después de una revisión favorable de esta iniciativa nació el JITAP II, a comienzo de 2003 el programa se extendió a otros ocho países con la intención, a su vez, de coordinar y lograr la correspondiente sinergia tanto con el MI como con otras iniciativas similares, tales como la Nueva Asociación para el Desarrollo de África y el Acuerdo de Cotonou.

⁴ El MI es coordinado por la OMC e involucra la participación del Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional (FMI), la UNCTAD, el Centro de Comercio Internacional con sede en Ginebra, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y donantes bilaterales. Este programa fue establecido en 1997 en la Reunión de Alto Nivel sobre Desarrollo del Comercio en los países menos desarrollados organizada por la OMC. El objetivo del MI es asegurar asistencia integrada y coordinada, a través de los canales existentes, que los PMD necesitan para alcanzar sus metas de desarrollo, facilitando la incorporación de la política comercial en los planes nacionales de desarrollo, como parte de la estrategia de reducción de la pobreza.

⁵ La admisión de las categorías "países en desarrollo" o "países de menor desarrollo", tal como se han usado en el GATT-OMC no fueron utilizadas en el proceso ALCA. En su lugar, la categoría "Economías Más Pequeñas", impulsada especialmente por el Comunidad del Caribe (CARICOM - *Caribbean Community*), ha sido la única existente aún cuando la misma no atiende o da una respuesta completa a las situaciones derivadas de las asimetrías existentes.

Lamentablemente la implementación del Programa de Cooperación Hemisférica (PCH) ha estado condicionada por la parálisis de las negociaciones del ALCA y por ende, se ha transformado en un proceso extremadamente lento.

Aún cuando no se tiene certeza sobre su futuro, la experiencia vivida hasta el momento en el Hemisferio ofrece material suficiente como para efectuar un análisis sobre su origen, particularidades y principales dificultades y condicionantes que enfrenta. Sin duda, los procesos de negociación bilateral llevados a cabo por EE.UU. con Centroamérica, República Dominicana y los países andinos brindan también un importante insumo para las consideraciones que se realizan en el presente trabajo y las lecciones que arrojan pueden ser de mucha utilidad para completar una exitosa implementación del PCH.

II. EL ALCA Y LA COOPERACIÓN HEMISFÉRICA

A. La cuestión de las asimetrías en la gestación del ALCA

En 1994 y a excepción de algunas reticencias en materia de plazos y modalidades, el llamado a concretar el ALCA fue acogido favorablemente por los países de América Latina y el Caribe. La aceptación del proyecto patrocinado por la administración Clinton fue una decisión ante todo política y, por ende, asumió que los beneficios de la integración superarían ampliamente sus costos. La necesaria evaluación de su real impacto en las economías nacionales y el balance en las mutuas concesiones que deberían lograrse para satisfacer el objetivo del libre comercio hemisférico quedaron obviamente relegados a discusiones posteriores.

Por aquel entonces, el solo hecho de formalizar un acuerdo con EE.UU. era considerado un factor clave para el crecimiento económico y la modernización institucional. Por otra parte, en vista de la firma del Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN), desaprovechar esa oportunidad histórica significaba para varios países la imposibilidad de reparar la discriminación comercial que ese tratado introducía.⁶

Pero las favorables expectativas que despertó la iniciativa estadounidense no estuvieron libres de una clara conciencia sobre las potenciales dificultades que planteaba la negociación de un acuerdo de libre comercio entre treinta y cuatro países, integrantes de un bloque heterogéneo, con grandes asimetrías y niveles de desarrollo desmesuradamente diferentes (Bustillo y Ocampo [2004]).

Subregiones	Población mill.	PIB US\$ mm.
TLCAN	421	11,767
MERCOSUR	221	573
Comunidad Andina	117	184
Centramérica	35	63
CARICOM	6	24

Fuente: Banco Mundial [2002].

Pese a la vocación aperturista y de integración, esa heterogeneidad alimentó el temor de eliminar las medidas de protección comercial sin los recaudos pertinentes, tanto en las condiciones en que se pactaría la desgravación arancelaria como en las necesidades de reconversión y adecuación de las economías nacionales. En definitiva, se trataba de no agravar los efectos derivados de las diferencias en los niveles de competitividad reinantes -una muestra de la brecha actualmente existente se puede observar más abajo- y de las propias debilidades estructurales vigentes en la mayoría de los países del continente. Por otra parte, la convicción sobre los mayores costos que

⁶ Esto fue particularmente claro en el caso de Centroamérica y el Caribe. Por otra parte, para ciertos países la búsqueda de un acuerdo bilateral con EE.UU. se transformó en un claro objetivo de política exterior. En primer lugar Chile, el cual tuvo que padecer una larga espera hasta su concreción y últimamente, en un contexto bastante diferente, Centroamérica y República Dominicana (CAFTA-DR), Panamá y los países andinos.

suelen padecer los países en desarrollo a la hora de implementar las obligaciones contraídas⁷ y la adaptación de las economías a la apertura comercial alentó la demanda de un trato especial y diferenciado. También, en particular en el caso de CARICOM, estas consideraciones subrayaron la necesidad de crear un Fondo Regional de Integración para solventar tales costos. En pocas palabras, se debía encontrar una respuesta adecuada a las asimetrías existentes de modo de facilitar el proceso de integración continental.

Estas consideraciones se manifestaron claramente durante el proceso preparatorio de la Cumbre de Miami de 1994 y fueron expuestas en las reuniones organizadas por el gobierno de EE.UU. con los países pertenecientes a las diversas subregiones del continente. En esas reuniones, CARICOM, Centroamérica y los países andinos reclamaron un tratamiento preferencial y, en particular, una gradual y no recíproca liberalización comercial (Feinberg [1997]).⁸

Como resultado de ese proceso de consulta y de la posterior negociación de los textos de la Cumbre, en la Declaración de Principios y en su Plan de Acción se recogieron aquellas preocupaciones de los países y subregiones. Con base al reconocimiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y de tamaño de las economías, se introdujeron en aquel acto inicial los cimientos del trato especial y diferenciado y, de modo explícito, la asistencia técnica como herramienta necesaria para asegurar una integración exitosa.⁹

Cimientos sobre los cuales años más tarde se elaboró el PCH, cuyo desarrollo e implementación coincide con la última y todavía inconclusa etapa del proceso de negociaciones.¹⁰

⁷ En alguna medida estuvo subyacente la experiencia recogida tras largos años de negociaciones multilaterales y en particular, la discusión y aplicación del Trato Especial y Diferenciado (TED) otorgado a los países en desarrollo y a los de menor desarrollo en los acuerdos de la Ronda Uruguay del GATT. Un aspecto que hoy en día se ha constituido en uno de los temas controvertidos de la nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales pactada en Doha en el año 2001.

⁸ Para ese entonces, el modelo flexible que había adoptado la APEC de acuerdo al nivel de ingreso de los países se constituyó en una referencia obligada para argumentar sobre la necesidad de un tratamiento asimétrico en el nuevo ejercicio negociador.

⁹ Los Jefes de Estado reconocieron que "(...) la integración económica y la creación de un área de libre comercio serán tareas complejas, particularmente a la luz de las amplias diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías de nuestro Hemisferio. Permaneceremos conscientes de estas diferencias a medida que avancemos hacia la integración económica en el Hemisferio. Recurriremos a nuestros propios recursos, inventiva y capacidades individuales, así como a la comunidad internacional para que nos ayuden a lograr nuestros objetivos". A medida que trabajemos con el fin de lograr el ALCA, se proporcionarán oportunidades tales como la asistencia técnica, a fin de facilitar la integración de las Economías Más Pequeñas e incrementar su nivel de desarrollo".

¹⁰ Los países de América Latina y el Caribe han sido tradicionalmente receptores de actividades de asistencia y cooperación Norte-Sur y en mucha menor medida han practicado una cooperación sur-sur en áreas directa o indirectamente relacionadas con el comercio. Aún cuando los acuerdos firmados entre estos países confinen algunas cláusulas de trato especial para los países de menor desarrollo, como por ejemplo, otorgando condiciones más favorables para la implementación del programa de liberalización comercial o las reglas de origen, no han sido contemplados programas generales de cooperación. No obstante, recientemente ha surgido en el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) la decisión de poner en práctica una iniciativa similar a los fondos estructurales de la Unión Europea (UE), aplicables a Paraguay y Uruguay, cuyo alcance e implementación debe ser todavía acordado por las máximas autoridades políticas de los cuatro países.

ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD SOBRE LA BASE DE 104 PAÍSES

Países	2004	2003
EE.UU.	2	2
Canadá	15	16
Chile	22	28
México	48	47
Costa Rica	50	51
Trinidad & Tobago	51	49
El Salvador	53	48
Uruguay	54	50
Brasil	57	54
Panamá	58	59
Colombia	64	63
Perú	67	57
República Dominicana	72	62
Argentina	74	78
Guatemala	80	89
Venezuela	85	82
Ecuador	90	86
Nicaragua	95	90
Honduras	97	94
Bolivia	98	85
Paraguay	100	95

Fuente: The Global Competitiveness Report. WEF 2003-2004.

B. El trato especial y diferenciado como respuesta a las asimetrías

Asumidos los principios generales que deberían guiar la creación del ALCA, durante años la cuestión relevante fue cómo volverlos operativos en el proceso de negociación. En general y tal como se había pretendido en la Ronda Uruguay del GATT, el interés de los países fue alcanzar un acuerdo balanceado, con reglas claras que nivelaran el campo de juego y en particular, en el caso de las Economías Más Pequeñas, la obtención de flexibilidad a la hora de implementar las obligaciones contraídas y un acceso preferencial en las condiciones de acceso a los mercados de las economías más grandes.

No obstante, el tratamiento y la eventual resolución de las asimetrías tuvieron desde un comienzo ciertos límites. Se asumió que las partes integrantes del ALCA deben tener los mismos derechos y obligaciones e independientemente del tamaño de las economías, todo tratamiento especial debía ser fruto de la negociación. En tal sentido, el modelo seguido ha sido, como en la Ronda Uruguay del GATT, el "compromiso único" respecto a todas las obligaciones, incluyendo reglas y disciplinas, las cuales formarían un acuerdo válido para todas las partes. Se reconoció la posibilidad de negociar flexibilidad en la implementación, pero se estableció que las cláusulas se negociarían país por país, sector por sector y producto por producto en cada Grupo de Negociación.

Asimismo y en el caso de que fueran identificadas eventuales cláusulas de aplicación transversal, éstas serían puestas bajo la consideración del Comité de Negociaciones Comerciales del ALCA. Principios todos estos que continúan siendo válidos pese al esquema de negociación acordado en la reunión de Ministros de Comercio celebrada en Miami a fines del año 2003, en el cual se reconoce la posibilidad de dos niveles de acuerdo en la creación del ALCA: uno común para los 34 participantes y otro plurilateral, con base a acuerdos entre países que estén dispuestos a negociar reglas y un acceso a los mercados más ambicioso y/o temas no incluidos en el formato común del acuerdo.

Sin embargo, aún en el marco de los límites arriba señalados, el eventual contenido de la "flexibilidad" buscada podría adoptar variaciones importantes y nuevos enfoques pueden ser elaborados en el futuro en función del nivel de ambición que alcance finalmente el acuerdo. En consecuencia, es posible que en caso de concretarse el ALCA incluya prescripciones que se encuadren dentro de las cinco categorías del TED identificadas por la Secretaría de la UNCTAD [1994] en los acuerdos de la Ronda Uruguay del GATT.¹¹ También es posible que reconozcan las excepciones y flexibilidad -en particular en materia de acceso a mercados y disciplinas relacionadas con el mismo- contenidas en los acuerdos bilaterales, tales como el Tratado Centroamericano de Librecomercio-República Dominicana (CAFTA-DR - *Central American Free Trade Agreement-Dominican Republic*),¹² EE.UU.-Panamá, EE.UU.-países andinos y el reciente acuerdo entre el MERCOSUR y los países de Sudamérica.

En consecuencia, el tratamiento de las asimetrías de las economías del Hemisferio puede llegar a tener múltiples vías y entre ellas ya se encuentra en vigor la asistencia técnica a países que lo requieren.¹³ No obstante, cuando los Ministros de Comercio tomaron formalmente la decisión de establecer el PCH, incorporaron la asistencia técnica en un programa más ambicioso.¹⁴ A través del mismo se abrió la oportunidad a los países de incrementar las capacidades institucionales para llevar a cabo el proceso de negociaciones y la posterior implementación de los acuerdos. Al mismo tiempo y en el marco de sus propias estrategias nacionales, les permite articular y compatibilizar los objetivos de la política comercial con los lineamientos de los planes o estrategias nacionales de desarrollo y de reducción de la pobreza.

¹¹ Las cinco categorías son: (1) derogaciones de tiempo limitado y plazos más largos para cumplir con las obligaciones; (2) umbrales diferenciados para cumplir con ciertos compromisos; (3) flexibilidad en las obligaciones y procedimientos; (4) otros compromisos y "cláusulas de máximo desempeño"; y (5) asesoría y asistencia técnica. (*The Outcome of the Uruguay Round: An initial Assessment. Supporting Papers to the Trade and Development Report*).

¹² El CAFTA es el acuerdo de libre comercio negociado por EE.UU. y cinco países centroamericanos (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) al cual se adhirió luego la República Dominicana.

¹³ Desde el mismo origen del ALCA el Comité Tripartito conformado por el BID, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Organización de Estados Americanos (OEA) ha desempeñado en este campo una invalorable tarea de apoyo técnico a los países y a los grupos de trabajo y, a posteriori, en los grupos de negociación. El PCH fue formalmente establecido en la Reunión de Ministros de Comercio celebrada en Quito, Ecuador, el 2 de noviembre de 2002. Su objetivo primordial es "(...) fortalecer las capacidades de aquellos países que buscan asistencia para participar en las negociaciones, implementar sus compromisos comerciales, enfrentar los desafíos de la integración hemisférica y elevar al máximo los beneficios de dicha integración, incluyendo la capacidad productiva y la competitividad en la región".

III. EL PCH Y LOS MECANISMOS DE IMPLEMENTACIÓN

A. Distinciones conceptuales

El PCH ha heredado una vasta experiencia internacional en materia de fortalecimiento de las capacidades comerciales. Cómo concebir y cómo administrar la asistencia técnica y la cooperación internacional ha sido un desafío no ajeno a los cambios acaecidos en el contexto mundial y a las distintas vías escogidas por los países para alcanzar el ansiado desarrollo. En este sentido, las diferentes opciones ensayadas a lo largo del tiempo han contribuido a moldear diferentes visiones sobre el nivel de ambición perseguido, tanto por estos últimos como por los organismos internacionales y agencias nacionales de cooperación.

Como ha sido señalado (Devlin y Vodusek [2005]), la evolución del concepto "fortalecimiento de las capacidades comerciales" ha significado un tránsito de lo "micro" a lo "macro", de la asistencia puntual y específica, desarrollada fundamentalmente durante las décadas de los años sesenta y setenta a una visión más comprensiva y holística, presente por ejemplo, en la concepción utilizada por la UNCTAD y la OECD para atender las necesidades de los países de menor desarrollo.¹⁵

En este contexto, durante los últimos años surgieron diferentes programas, también en ciertos casos denominados de Fortalecimiento de las Capacidades del Desarrollo (FCD).

Si bien ambas denominaciones se usan habitualmente de modo intercambiable, expresan diferencias en el objetivo último deseado y de algún modo, éste condiciona los procedimientos escogidos para su implementación.

De acuerdo a los lineamientos del Comité de Asistencia para el Desarrollo de la OECD, el objetivo del FCC es incrementar las capacidades de los distintos actores sociales y del gobierno en la formulación e implementación de una estrategia de comercio incorporada dentro de una más amplia estrategia de desarrollo, en el entendimiento de que el comercio no es un fin en sí mismo sino un medio para alcanzar éste último (OECD [2001] y [2003]). En consecuencia, en el concepto de la OECD se trata no sólo de atender las necesidades que se manifiestan en determinados sectores o subsectores, sino implementar un programa integral que atienda de modo comprensivo todos los aspectos del desarrollo y en ese marco, definir y articular la política comercial. Una aproximación percibida como crucial para los países menos desarrollados donde existen, entre otras limitaciones, mínima capacidad institucional, fragilidad macroeconómica y altos niveles de pobreza.

A diferencia de esta concepción comprensiva que implica un proceso de largo alcance, también se habla de FCC en un sentido más restringido, cuya aplicación se encuentra reflejada en el PCH y en otras experiencias recientemente desarrolladas en el Hemisferio. En este caso, el objetivo es satisfacer necesidades específicas, creando o incrementando la capacidad institucional necesaria para participar activamente en la negociación de acuerdos comerciales, para la implementación de las obligaciones que de ellos se derivan y/o para enfrentar los desafíos y oportunidades la liberalización comercial que se le presentan a los sectores productivos de un país. En consecuencia,

¹⁵ Para un desarrollo más profundo de este tema consultar UNCTAD [2004].

el apoyo que se intenta brindar se orienta a satisfacer demandas concretas de corto, mediano y largo plazo, sin proponerse como precondition el diseño de una estrategia de desarrollo. Esta cuestión queda relegada a la decisión soberana de los países.

B. El PCH y su implementación

Tomando en consideración las experiencias y resultados en el campo multilateral, no siempre acordes a lo esperado, los países del hemisferio y en particular EE.UU. y Canadá alentaron para el ALCA el diseño de un programa de cooperación que resultara pragmático y efectivo. En consecuencia el PCH fue concebido en función de un marco conceptual quizás más restringido pero ideado para atender de un modo flexible y sobre todo rápido, las necesidades de distinto alcance consideradas como prioritarias por los países, teniendo especialmente en cuenta la importancia de generar un proceso coordinado entre estos últimos y los donantes. El principio rector fue generar una opción diligente antes que perfecta, cuya validez tuvo la oportunidad de ser puesta a prueba cuando comenzó a implementarse en los procesos de cooperación que se llevan a cabo en el marco de las negociaciones y acuerdos bilaterales de los países del hemisferio con EE.UU.

Según su concepción original, las características centrales del PCH son las siguientes:

- (i) Abarca todos los procesos que conllevan a la creación de un área de libre comercio: las negociaciones, la implementación de los acuerdos y la atención de los desafíos que implica el tránsito al libre comercio. Temas que se abordan simultáneamente.
- (ii) Su aplicación trasciende el ámbito de la asistencia técnica y a las denominadas Economías Más Pequeñas. Es un instrumento abierto a los países que lo soliciten.
- (iii) Los beneficiarios últimos de las actividades de asistencia y cooperación técnica pueden ser el sector público, el sector privado y la sociedad civil.
- (iv) El Programa incluye un mecanismo de apoyo técnico que ayuda a los países a desarrollar Estrategias Nacionales y/o Subregionales donde se definen, priorizan y articulan las necesidades y programas conformes a los objetivos e intereses de los países y a identificar fuentes de apoyo financiero y no financiero.
- (v) El programa formaliza una relación de cooperación coordinada entre países y organismos internacionales y nacionales de cooperación (donantes) en simultáneo con el proceso de negociaciones.

En consecuencia, se diferencia de otras iniciativas tanto en las exigencias y límites impuestos para la elegibilidad de los países, sujeta por ejemplo, en el caso del MI, al cumplimiento de ciertas condiciones y sólo para los países de menor desarrollo, como en el grado de formalización del proceso de implementación.¹⁶ Mientras que en el PCH basta la solicitud del país para participar

¹⁶ El MI fue originalmente establecido con mínimos procedimientos; la formalización del proceso quedó en manos de un Grupo de Trabajo el cual introdujo una burocratización del mismo y poca efectividad. Ver OECD-DAC/WTO [2004b].

del programa y la elaboración de una Estrategia Nacional donde se identifiquen las necesidades detectadas, sin demasiadas exigencias respecto a su contenido y al proceso de elaboración, en el MI se exige demostrar: (1) el compromiso de integrar el comercio en las estrategias de desarrollo, (2) que el país esté en una etapa preparatoria de una estrategia de reducción de la pobreza, (3) que el país haya creado un ambiente que ayude a la integración del comercio y que su plan de crecimiento implique reformas domésticas que favorezcan el comercio y finalmente, (4) que exista capacidad de realizar con un donante un Diagnóstico de Integración Comercial y su seguimiento.¹⁷

PROCESO DE IMPLEMENTACIÓN DEL MI

Los países deben:

1. Establecer una estructura nacional de Implementación.
2. Seleccionar un donante líder como facilitador del proceso.
3. Acordar términos de referencia y tiempos para desarrollar el Diagnóstico de Integración Comercial.
4. Desarrollar el Diagnóstico para identificar:
 - a. Sectores con potencial exportador
 - b. Restricciones al comercio del lado de la oferta.
 - c. Restricciones en recursos humanos e instituciones.
 - d. Medidas a ser tomadas para implementar acuerdos regionales.
 - e. Implicancia del análisis y recomendaciones sobre el crecimiento y la reducción de la pobreza.
5. Diseñar como parte del Diagnóstico un Plan de Acción con medidas de reformas de políticas, planes sectoriales y necesidades vinculadas con el comercio.
6. Taller de discusión con los actores sociales del Plan de Acción para definir prioridades.
7. Incorporar la matriz de prioridades del Plan de Acción a los planes de desarrollo y de reducción de la pobreza.
8. Implementar el Plan de Acción, incluyendo las reformas de políticas y medidas sectoriales y la asistencia brindada por los donantes.

Fuente: OMC. "The Integrated Framework. How does it work?", [2002].

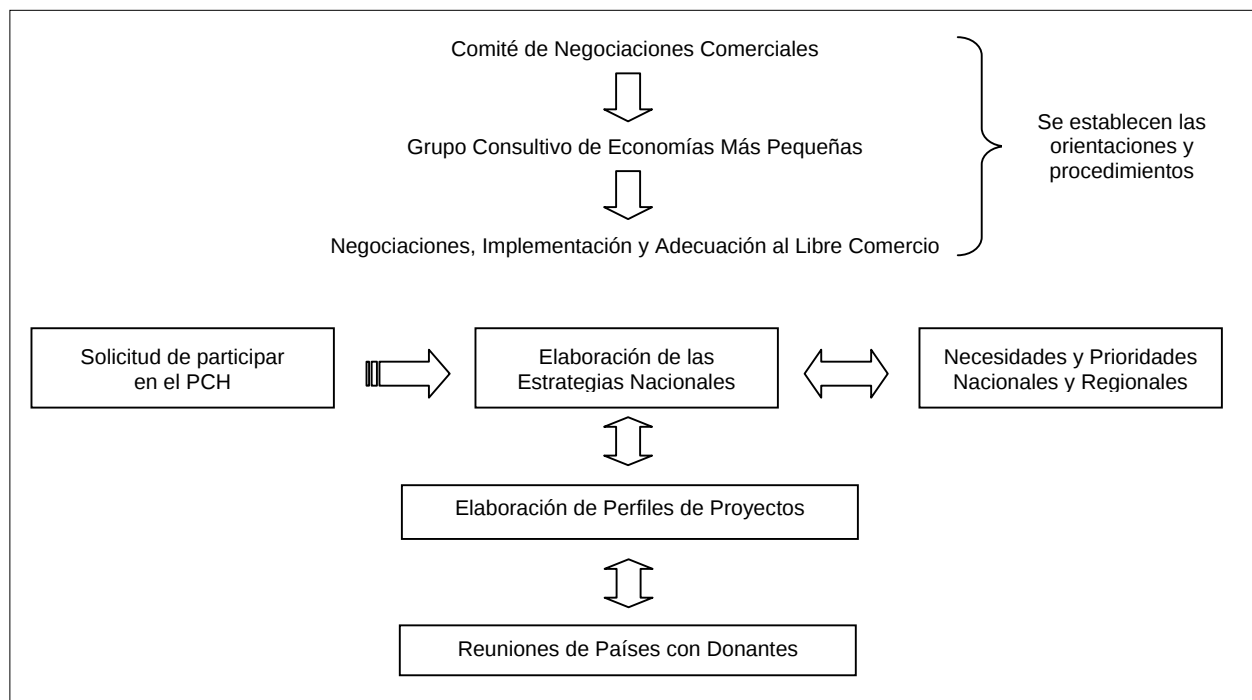
La implementación del PCH se diseñó en el seno del Grupo Consultivo de Economías Más Pequeñas (GCEMP) del ALCA. El mismo sólo exigió a los países la solicitud de participar en el programa y la elaboración de Estrategias Nacionales y/o Subregionales.¹⁸ En las mismas se identificaron las necesidades según un orden de prioridad, tanto las de carácter horizontal o como las referidas a cada uno de los temas de negociación. A posteriori y dentro de ese marco, se debía proceder a la identificación de perfiles de proyectos para ser presentados a los distintos donantes. Con tal fin, con la asistencia del Comité Tripartito, el GCEMP estableció un formato básico común

¹⁷ Para mayor detalle consultar OMC [2002].

¹⁸ Hasta la fecha sólo la Comunidad Andina (CAN) elaboró una Estrategia Subregional.

destinado a armonizar la información vertida por los países y detectar carencias compartidas.¹⁹ De acuerdo al mismo se solicitó relevar, en su primera parte, información general sobre el país, en particular, una síntesis con datos económicos y de comercio exterior, participación del país en acuerdos de integración y sus resultados, cooperación internacional recibida en temas relacionados con el comercio, negociaciones comerciales internacionales en curso. En una segunda parte del documento, se incluyeron las necesidades que el país o la subregión poseen en el corto, mediano y largo plazo en las tres fases del proceso que comprende el ejercicio hemisférico: (i) preparación para las negociaciones, (ii) implementación de los compromisos comerciales, y (iii) adaptación a la integración. De este modo, se intentó que el proceso estuviera "orientado por la demanda", respetando en cada caso las particularidades propias de cada país.

PROCESO DE IMPLEMENTACIÓN DEL PCH



¹⁹ Importa destacar que institucionalmente el ALCA reconoció desde sus inicios la realidad de la asimetría a través de la creación del Grupo Consultivo de Economías Más Pequeñas en el cual participaron los 34 países miembro. Más tarde, durante la etapa de las negociaciones propiamente dicha, junto a la continuidad formal de este Grupo se tomó la decisión de incorporar en la agenda de cada Grupo de Negociación el tratamiento de la situación especial de las Economías Menores y las medidas de trato especial y diferenciado que pudieran identificarse para las mismas. Con el apoyo del Comité Tripartito, el Grupo tiene el mandato de dar seguimiento, supervisión y evaluación del PCH.

Cabe destacar que en la tarea de elaboración de las estrategias, los países pudieron solicitar asistencia directa de organismos e instituciones que colaboraron en la tarea: Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Organización de Estados Americanos (OEA).²⁰ El objetivo perseguido fue que los países contaran con un documento inicial a ser presentado en una primera reunión conjunta con los organismos internacionales y agencias nacionales de cooperación, la cual se llevó a cabo durante los días 14 y 15 de octubre de 2003 en la sede del Banco Interamericano de Desarrollo.

²⁰ En el seno del Grupo Consultivo de Economías Más Pequeñas los países acordaron el programa de asistencia para la elaboración de las Estrategias. Así fue como el BID colaboró con la CAN, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Jamaica, Nicaragua, Paraguay y Perú. CEPAL lo hizo con Guatemala, Panamá, República Dominicana y Trinidad y Tobago, la OEA con los países de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS - *Organization of Eastern Caribbean States*), Barbados, El Salvador y Uruguay. También la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID - *United States Agency for International Development*) colaboró financiando asistencia técnica a Guyana, Honduras y Surinam.

En dicha oportunidad los veinticinco países que solicitaron participar del PCH expusieron sus Estrategias Nacionales. Si bien el nivel de profundidad de cada una de ellas es heterogéneo, expresan en la mayoría de los casos necesidades similares para enfrentar con éxito tanto la fase de negociaciones como la de implementación de las obligaciones asumidas. También en la etapa que se ha denominado de adecuación al libre comercio han surgido algunas temáticas similares ligadas al aprovechamiento del acuerdo y a la atención de los costos de reconversión del aparato productivo.

Estas Estrategias han sido concebidas no como algo estático, sino como parte de un proceso que se enriquece en la medida en que se profundiza el análisis de las necesidades nacionales con una visión de corto, mediano y largo plazo. De hecho, las mismas han seguido perfeccionándose, tratando de que las necesidades detectadas se expresen de un modo más concreto, en especial aquellas referidas a la adaptación o tránsito al libre comercio de modo de facilitar el proceso de elaboración de perfiles de proyectos. Esto supone una actividad de reflexión y elaboración más exigente sobre las oportunidades y desafíos que el libre comercio plantea a los sectores productivos y sociales del país y también, un trabajo de mayor aliento en materia de consulta y coordinación interna.

A partir de aquel primer encuentro celebrado en la sede del BID, los países continuaron con mayor o menor éxito con esta tarea en orden a tener definidos los perfiles de proyectos que serían presentados a los donantes en las reuniones subregionales a partir del año 2004. Hecho que no ocurrió debido en gran medida a la parálisis de las negociaciones del ALCA.

Aún cuando muchas de las Estrategias presentadas estuvieron lejos de ser documentos que expresen un alto nivel de precisión, uno de los méritos del ejercicio fue quizás su propia ejecución, porque a pesar de las serias limitaciones encontradas, puso en marcha un proceso, anteriormente inexistente, de reflexión y coordinación interna entre las distintas entidades públicas que culminó con un primer esbozo de las necesidades nacionales. Asimismo, en el caso de aquellos países que luego entablaron negociaciones bilaterales con EE.UU., dichas estrategias se constituyeron en el punto de partida de una identificación de necesidades más concretas, vinculadas con la negociación y administración de nuevas reglas y disciplinas, en áreas tales como normas de origen -en particular en la certificación y control de las mismas-, procedimientos aduaneros, propiedad intelectual, cumplimiento de requisitos sanitarios y fitosanitarios, normas técnicas, servicios, trabajo, medio ambiente, solución de controversias. Ciertamente, dicha identificación se concentró también en indagar con mayor profundidad sobre los procesos de ajuste de las actividades productivas. En ese sentido, la atención estuvo puesta en los sectores y regiones más sensibles desde el punto de vista económico y social y en la eventual formulación de programas destinados a mejorar los niveles de competitividad.

NECESIDADES IDENTIFICADAS EN LAS ESTRATEGIAS NACIONALES

A pesar de las diferencias existentes en materia de experiencia y de recursos de toda índole, las necesidades específicas que plantea el ejercicio negociador están vinculadas, en la mayoría de los casos, al escaso número de recursos humanos y financieros, como así también a la disponibilidad de capacitación especializada tanto en el sector público como privado.

La interrelación y coordinación del gobierno con el sector privado y la sociedad civil también suele adolecer de significativas debilidades institucionales, con las consecuencias que este hecho tiene sobre la formación del necesario consenso entre los distintos actores de una sociedad en torno a la oportunidad y conveniencia de los acuerdos comerciales que los gobiernos pretenden negociar.

Tanto en necesidades de capacitación como en aquellas relacionadas con los estudios técnicos que puedan avalar las propuestas nacionales y la evaluación de las ofertas de los socios, las Estrategias Nacionales reconocen ciertas áreas prioritarias, tales como Acceso a Mercados, Agricultura, Normas de Origen, Servicios, Normas Sanitarias y Fitosanitarias, Medio Ambiente, Comercio y Derechos Laborales y Propiedad Intelectual. Prácticamente los mismos temas son los relevantes en relación con las necesidades que devienen de la implementación de los acuerdos, con particular atención en el fortalecimiento de las instituciones responsables, en particular, las aduanas, los servicios sanitarios y de certificación de calidad y las unidades que en distintos ministerios y agencias del gobierno son las encargadas de la administración de tratados comerciales. Esto implica superar carencias en materia de infraestructura, en particular cuestiones tales como bases de datos, laboratorios (equipos e insumos destinados a evaluación de riesgo y certificación sanitaria, metrología, normas de calidad, etc.).

También, existen preocupaciones comunes transversales, tales como la necesidad de evaluar el impacto del acuerdo -para los países más pequeños, cobra mayor relevancia el impacto fiscal de la desgravación arancelaria-, y la difusión en la sociedad civil de los avances y resultados del ALCA.

En cuanto a la adaptación de las economías y los sectores productivos al escenario de libre comercio hemisférico, si bien el grado de identificación de las necesidades es todavía incipiente, uno de los ejes centrales de las preocupaciones nacionales es el logro de mayores niveles de competitividad sistémica y en actividades productivas concretas. Estas comprenden necesidades de reconversión y/o asistencia en sectores que manifiestan de modo actual o potencial ventajas o desventajas comparativas en el escenario hemisférico. A un nivel más específico, en la mayoría de los casos se ha puesto énfasis en la necesidad de generar un clima apto para la atracción de inversiones externas relacionadas con el desarrollo y diversificación de las exportaciones. Asimismo, se ha visualizado como una prioridad la incorporación de las PYMES y de las regiones al proceso de integración, sin dejar de tener en cuenta que en varios países el sector agrícola carece de competitividad internacional y debe padecer un importante proceso de reconversión durante el proceso de transición al libre comercio.

IV. PRESENTE Y FUTURO DE LA COOPERACIÓN EN EL HEMISFERIO

La implementación del PCH se encuentra todavía en una etapa muy incipiente y el desarrollo de su potencialidad está supeditado, por un lado, al futuro de las negociaciones del ALCA y por el otro, al valor agregado que pueda aportar en la actual etapa del proceso. La cuestión estriba, en definitiva, en qué frutos adicionales el PCH puede brindar, distintos a los ya obtenidos por los países en sus relaciones bilaterales con los distintos donantes y cuán atractivo pueda resultar para aquellos países que ya poseen su propio foro institucional de cooperación -Comité de Fortalecimiento de las Capacidades Comerciales- en el marco de los acuerdos bilaterales de libre comercio con EE.UU. En este contexto podría interpretarse que el "bilateralismo" llevaría al debilitamiento del PCH o le restaría valor agregado. Esto es posible, aunque no necesariamente es cierto en la medida en que el Programa se oriente a la atracción de fondos extraregionales, en particular, de países y organismos europeos y asiáticos y se identifiquen, como todo proceso dinámico, nuevas necesidades y mejores instrumentos y condiciones destinados a la cooperación.

Por otra parte, el PCH resulta dependiente de un conjunto de condiciones políticas que difícilmente resulten modificables en el futuro previsible y que afectan su contenido y alcance. También, está fuertemente influenciado por otro conjunto de condiciones relacionadas con el comportamiento de los principales actores: los países receptores de cooperación y los oferentes de tal cooperación. En consecuencia, resulta conveniente explorar esas condicionalidades políticas y las dificultades originadas en los principales actores del proceso de cooperación, de modo tal que su identificación y eventual superación permitan una evolución exitosa del programa.

A. Condiciones políticas

Uno de los condicionantes políticos del PCH es la concepción subyacente que existe en la negociación del ALCA, la cual como es obvio está determinada por los intereses en juego de cada una de las partes. La amplitud y alcance de la cooperación es un signo de esa concepción que permea el proceso de integración y afecta su nivel de ambición.

Sobre la base de la experiencia histórica, parece existir una cierta asociación entre la concepción y por ende, profundidad de las iniciativas de integración y los esfuerzos destinados a atender las asimetrías existentes entre los socios y los planes de asistencia y cooperación relacionados con las mismas. En este sentido, la historia europea es un modelo paradigmático. En primer lugar, la ejecución del Plan Marshall después de la II Guerra Mundial facilitó la integración con el objetivo estratégico de generar desarrollo económico y de ese modo, crear una barrera al por entonces temido avance del comunismo soviético (Ostry [1997]). En segundo término, el posterior esfuerzo europeo de construcción de un mercado único, atendiendo simultáneamente las asimetrías nacionales y de las regiones a través de la aplicación de los fondos estructurales y los fondos de cohesión económica. (Giordano *et al.*[2004]).

A diferencia del ejemplo europeo, existen múltiples acuerdos de libre comercio que si bien expresan diferentes grados de integración, son en sí mismos esquemas de asociación menos ambiciosos y por ende, cuando el capítulo de cooperación existe, normalmente se rige por un criterio más limitado, asociado a actividades destinadas a la implementación de las obligaciones asumidas en algunos de sus capítulos o a necesidades de cooperación en determinadas áreas.

Ejemplo de ello son los acuerdos negociados por EE.UU. con varios países del hemisferio donde se establecen, entre otras, la necesidad de obtener asistencia técnica en materia de aduanas, normas sanitarias y fitosanitarias, estándares técnicos y propiedad intelectual.

En general, en los acuerdos de libre comercio tiende a prevalecer una visión basada en las ganancias comerciales de mayor acceso a los mercados, objetivo también de las reglas y disciplinas pactadas. Una visión que en relación con el ejemplo europeo, necesariamente acota la importancia y la dimensión de la cooperación.

Básicamente, lo que predomina es una concepción estratégica comercial en la cual predominan los intereses sectoriales en orden a maximizar las preferencias de acceso a mercados que se puedan obtener. No existe o está seriamente disminuida, tanto en la negociación en sí como en la cooperación ofrecida, una visión de largo plazo que exprese una estrategia de desarrollo regional o subregional basada en el libre comercio.

Ciertamente el ALCA no ha sido concebida bajo la modalidad de un esquema de integración profunda al estilo europeo, el cual supone un alto grado de cesión de las soberanías nacionales en diversos campos. Pero tampoco se puede soslayar el hecho de que su nacimiento en la Cumbre de las Américas de 1994 se dio en un contexto signado por objetivos estratégicos más amplios de orden político y económico. En este sentido, el proceso debería estar regido por una visión superadora del modelo comercial mencionado y la pretensión del PCH debería ser coadyuvar, facilitando la concreción de los beneficios de la integración, en el logro de los mencionados objetivos de la Cumbre. Esto es, en el fortalecimiento de las democracias en el Hemisferio, la creación de una mayor prosperidad, la justicia social, la reducción de la pobreza y el aprovechamiento del potencial humano. En este sentido es que varios países y grupos de países (CARICOM, MERCOSUR, la CAN y Venezuela), bajo diferentes denominaciones, han propuesto en el ALCA y con base en las asimetrías existentes, la creación de un fondo específico destinado a financiar las reformas necesarias que impone la integración. De ese modo se evitaría un mayor endeudamiento y se superarían las restricciones fiscales que en algunos países impiden, incluso, la ejecución de préstamos ya aprobados. Solo Canadá ha reaccionado positivamente creando un Fondo para el PCH (*Canada Trade Fund*) de US\$ 24 millones canadienses para financiar pequeños proyectos que no superan los US\$ 150.000.

La ausencia de una respuesta afirmativa de EE.UU. sobre este tema no parece que por el momento pueda alterarse, máxime en el contexto de un ALCA paralizado. Aún cuando no pueden descartarse en el futuro renovados puntos de vista en esta materia, EE.UU. concibe la cooperación financiera como un proceso en el cual se puede obtener la plena utilización de los recursos existentes en los organismos internacionales -BID y Banco Mundial, fundamentalmente- y los aportes y asistencia realizados por agencias nacionales (USAID y otras).

De ahí que pese a las expectativas en un momento generadas, los países que han entablado negociaciones bilaterales con EE.UU. no han tenido otra opción que manejarse dentro de los límites de esta concepción. En tal sentido, su objetivo es obtener, por un lado, financiamiento no reembolsable destinado a concretar pequeños proyectos, muchos de los cuales pueden ser en beneficio directo del sector privado y por otro, en la medida en que su situación fiscal se lo permite, utilizar créditos externos para financiar las reformas más onerosas destinadas a preparar al gobierno y a los sectores productivos en función del nuevo contexto que introduce un acuerdo de libre comercio con EE.UU.

B Condiciones relacionadas con los actores

La preparación de los países

Aún cuando en el orden de su concepción el PCH fue anterior al Tratado Centroamericano de Librecomercio (CAFTA – *Central American Free Trade Agreement*), el inicio de las negociaciones bilaterales de EE.UU. con Centroamérica en el año 2003 permitió que las ideas y procedimientos ideados para el PCH fueran puestos en práctica antes que en el ámbito hemisférico.²¹ En ese sentido, las lecciones recogidas durante ese ejercicio y otras que se pueden observar en las negociaciones bilaterales existentes de los países andinos con EE.UU. resultan de valor para el futuro de la iniciativa hemisférica.

De acuerdo a la experiencia vivida hasta el momento, especialmente en las negociaciones bilaterales, la preparación de los países debe tener en cuenta un prudente manejo de los tiempos, un adecuado proceso de identificación y elaboración de la demanda de cooperación y por último, con relación a los sectores sociales, un extremo cuidado en el manejo de las expectativas que se pueden crear respecto a las posibilidades reales de la cooperación internacional.

El manejo de los tiempos

El manejo de los tiempos en la preparación de los países tiene sus efectos en el proceso de cooperación internacional. La identificación de las necesidades y su articulación en proyectos de cooperación o asistencia técnica forma parte de un proceso complejo que exige normalmente plazos mayores a los deseados. En la mayoría de los casos, las respuestas no siempre pueden ser inmediatas, y en tal sentido las urgencias nacionales no siempre resultan funcionales con los instrumentos y procedimientos de los organismos internacionales. En función de esta realidad, lo que ocurrido en varios países del Hemisferio no deja de sorprender. Pese a la larga data del proceso ALCA, ha sido notablemente lenta la capacidad de reacción ante las exigencias que plantean semejante ejercicio negociador y las obligaciones posteriores que surgen de los tratados

Obstáculos en la identificación de la demanda

En el CAFTA-DR y otros ejercicios bilaterales el proceso de identificación de la demanda nacional de cooperación puso de relieve la importancia de los aspectos de orden institucional. En este sentido, todo parece indicar que para lograr un proceso y resultado exitoso se debe contar: (a) con una adecuada coordinación interna entre los ministerios de Comercio Exterior -o a quien corresponda tener a su cargo las negociaciones comerciales- y las restantes agencias del

²¹ El punto de partida del CAFTA fue la elaboración de Planes Nacionales y luego se avanzó en un Plan de 90 días en orden a detectar las necesidades más inmediatas que surgían del inminente proceso de negociaciones. Durante ese proceso se estableció un Comité de Fortalecimiento de las Capacidades Comerciales integrado por funcionarios gubernamentales y representantes de los organismos internacionales convocados a tal efecto: el BID, la OEA y CEPAL, integrantes del Comité Tripartito, el Banco Mundial y el Banco Centroamericano de Integración Económica. Además de la participación de distintas agencias del gobierno de EE.UU., y en particular de la USAID, estuvieron presentes Organizaciones no Gubernamentales (ONG), tal como el caso de *Humane Society of United States* y se creó la *Business Coalition for Capacity Building*, integrada por empresas interesadas en negocios e inversiones en la región, tales como GAP, Microsoft, Procter & Gambler.

gobierno, en particular, con los ministerios de Hacienda o Finanzas, los cuales tienden a concentrar el poder de decisión sobre los compromisos en materia de cooperación internacional, (b) las dificultades técnicas y en algunos casos de orden político, que suelen aparecer en el proceso de evaluación y selección de proyectos prioritarios. Las mismas pueden derivar en dos situaciones extremas igualmente negativas: (1) una cierta imposibilidad de identificar necesidades concretas capaces de ser origen de eventuales proyectos, lo cual lleva a la esterilización del proceso, o (2) a una verdadera "inflación" de perfiles de proyectos presentados como consecuencia de presiones sectoriales, sin un orden de prioridad en el marco de las respectivas estrategias o planes nacionales.

La planificación y gestión de la cooperación internacional puede tener grados diversos de centralización o descentralización, pero para evitar las situaciones señaladas es necesario contar, como mínimo, con una importante cuota de coordinación entre las distintas agencias y ministerios.

En ocasiones las dificultades señaladas están asociadas a la ausencia de un claro y consensuado marco estratégico que defina las prioridades de cooperación y de endeudamiento de los países.

En este contexto, con una visión de mediano y largo plazo, adquiere gran relevancia la obtención de un consenso interno dentro del sector público sobre dos cuestiones básicas: (1) cómo se examinan e integran las estrategias de política comercial dentro de los planes nacionales y por ende, cómo se prepara el país para atender el proceso de adecuación de la estructura productiva al contexto signado por la apertura comercial y la mayor competencia internacional, y (2) tomando en cuenta esto, cómo el país prioriza sus proyectos a ser financiados con crédito externo o recursos no reembolsables.

Las respuestas a estas cuestiones es todavía una asignatura pendiente en varios países y es posible que en ciertos casos su ausencia se explique por la herencia cultural e institucional del modelo de sustitución de importaciones que sigue presente aún cuando se lo haya abandonado como estrategia de crecimiento.

Alcanzar un consenso interno sobre estos temas tiene varios y evidentes efectos positivos, pero es de destacar en términos de la comunicación con los donantes, el hecho de que brinda la oportunidad de transmitir una idea clara sobre lo que el país requiere, mostrando al mismo tiempo, la consistencia lógica en las solicitudes de cooperación. En consecuencia, más que una lista de perfiles de proyectos, se trata de elaborar y presentar un conjunto de iniciativas articuladas a la luz de una visión funcional de la política comercial y su rol en el desarrollo económico del país.

Finalmente, en la relación con las agencias nacionales y organismos internacionales de cooperación dos aspectos deben ser considerados de manera prioritaria. En primer lugar, la estrategia a seguir con cada organismo o agencia, los requerimientos burocráticos de los mismos y sus limitaciones políticas, especialmente cuando los agencias de cooperación pertenecen a un país con el cual se está llevando a cabo una negociación o se ha transformado en un socio comercial. En segundo lugar, la necesidad de mantener la propiedad ("*ownership*") en la identificación de las necesidades en orden a asumirlas junto a su satisfacción como un desafío y una oportunidad para el país.

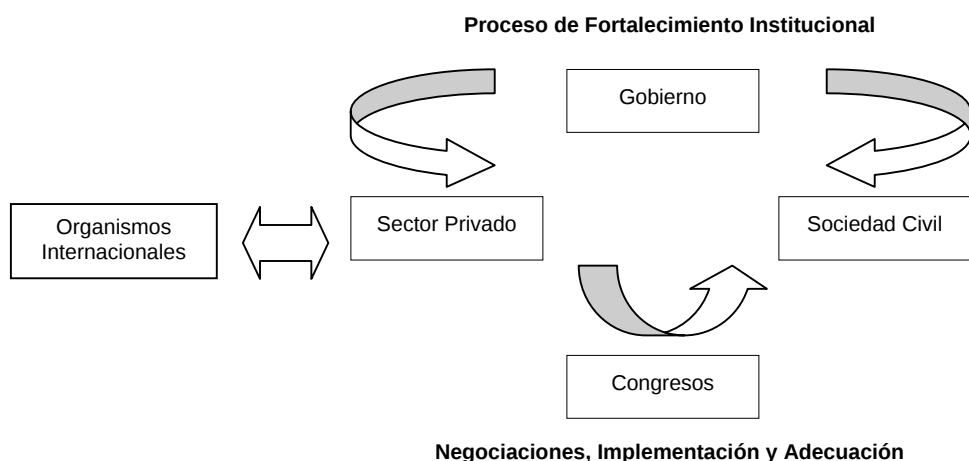
El manejo de las expectativas y la construcción del consenso.

En los inicios del proceso de negociaciones del CAFTA fue claro advertir el deseo de los países centroamericanos de acompañar la conclusión del acuerdo con un programa de cooperación internacional que permitiera obtener los máximos beneficios del libre comercio con EE.UU.

Luego del anuncio del (USTR - *United States Trade Representative*) de poner a disposición de los países del CAFTA US\$ 47 millones para facilitar el acuerdo bilateral, las expectativas generadas fueron excesivamente altas. Los países creyeron ver en ese mensaje un paquete de ayuda que entraría directamente en sus cuentas públicas. De esta manera, se podría evitar la solicitud de nuevos créditos y correr el riesgo de un mayor endeudamiento. En consecuencia, en CAFTA existió una clara desproporción entre las expectativas y la realidad que debe servir de lección. De hecho esta experiencia permitió una dosis de mayor realismo en las negociaciones de los países andinos con EE.UU.

El manejo de las expectativas está obviamente relacionado con las tareas de diálogo y divulgación que los gobiernos realizan en la sociedad y con el proceso de construcción de consensos básicos con los actores sociales respecto a la decisión de entablar negociaciones comerciales, su contenido y posterior implementación. Aún en aquellos países más políticamente comprometidos con la liberalización comercial y la asociación con los grandes jugadores del comercio mundial, el tema más preocupante, especialmente en los congresos, es la atención de los sectores productivos que se enfrentarán a los desafíos y oportunidades que brinda una mayor integración.²²

Dada la importancia de este proceso, importa perfeccionar la capacidad institucional de los diversos actores sociales y políticos, brindando capacitación técnica a las organizaciones del sector privado, medios de comunicación, legisladores y otros actores de la sociedad civil. Esta acción permite lograr una mayor capacidad de recepción y entendimiento de los temas en discusión y asegura una participación más activa de los en las distintas fases por las que atraviesa un acuerdo comercial.



²² La aprobación legislativa del TLC de Chile con EE.UU. demandó veintisiete sesiones y la mayoría de ellas estuvieron centradas no tanto en el contenido del acuerdo sino en la atención que requerirían los sectores más sensibles de la economía nacional.

El rol de los donantes

En los acuerdos bilaterales lograr la adecuación de la oferta a la demanda no ha sido una tarea sencilla, no solo por las dificultades señaladas que padecen los países sino también, por la naturaleza y procedimientos de los organismos internacionales. En primer lugar, en el caso del BID y del Banco Mundial su capacidad de aportar fondos no reembolsables es limitada. Sólo un reducido porcentaje de las operaciones de ambos donantes se realizan con dichos fondos. Por otra parte, por razones de escasez presupuestaria, también son limitados los recursos no reembolsables de la OEA y CEPAL, dedicados básicamente a la asistencia técnica y la capacitación. En segundo término, las entidades financieras tienen procedimientos y tiempos que impone su propia burocracia interna como así también instrumentos financieros que necesitan adaptarse a los nuevos requerimientos que impone el libre comercio a las economías de la región. No obstante, y pese a estas limitaciones, en el caso de CAFTA y en las actuales negociaciones de los países andinos con EE.UU., los organismos han reaccionado positivamente no solo preparando operaciones en función del nuevo escenario sino además, en algunos casos, buscando nuevas formas de aplicar sus propios instrumentos. En este sentido, durante los últimos años y a raíz del incremento de las demandas de los países, el BID generó una variedad de opciones financieras y no financieras diseñadas para brindar una respuesta rápida y adecuada a las nuevas circunstancias. Previo a ello, obviamente, se está desarrollando la tarea de examinar la eventual adecuación a las nuevas necesidades de las actividades contenidas en proyectos concebidos con anterioridad a los acuerdos comerciales bilaterales y que se encuentran en ejecución. Esto permitirá en la medida en que los objetivos de esos proyectos lo permitan, un pronto redireccionamiento de los fondos hacia actividades de implementación de obligaciones o de adecuación del aparato productivo al nuevo escenario de liberalización comercial.

Los restantes organismos también incrementaron las operaciones y actividades de asistencia técnica y capacitación destinadas a los países centroamericanos. Actualmente están realizando una tarea similar para atender los requerimientos de los países andinos.

No obstante, queda todavía un largo camino por recorrer y la realidad parece indicar que existen ciertos elementos clave a tener en cuenta para que el rol de los donantes sea realmente beneficioso en un proceso de FCC.

1. La importancia de integrar el comercio como uno de los aspectos relevantes en la elaboración de la estrategia de los donantes para los países y su correlato en el diseño de las operaciones financieras y no financieras.
2. Tomando en consideración ese principio, se debe evitar la aplicación de "recetas estandarizadas" o la utilización de instrumentos tradicionales que pueden en ocasiones no resultar los más adecuados para satisfacer las reales necesidades existentes en los países en el contexto de un TLC.
3. La necesidad de programas especiales de asistencia para el sector privado y la sociedad civil como actores cada vez más relevantes de los procesos de negociaciones comerciales y en particular, partes insoslayables del proceso de adaptación al nuevo escenario de integración.
4. Maximizar la coordinación entre los donantes bajo el principio de cooperación y complementariedad antes que la competencia entre los mismos.

PRINCIPALES ÁREAS ATENDIDAS POR EL COMITÉ TRIPARTITO Y EL BANCO MUNDIAL
En CAFTA-DR 2004-2005

Donantes	Préstamos	Cooperación Técnica	Asistencia Técnica y Capacitación
BID/FOMIN	- Competitividad. - Apoyo al Fortalecimiento del Sector Comercio (negociaciones, desarrollo de exportaciones e implementación de acuerdos). - Desarrollo Rural. - Sanidad agropecuaria. - Transición al Libre Comercio.	- Estándares Técnicos. - Apoyo a las PYMES. - Comercio electrónico. - Sector financiero. - Inversiones. - Medio Ambiente.	- Derechos laborales y Comercio. - Evaluación de impacto de acuerdos comerciales. - Divulgación - Política Comercial
Banco Mundial	- Competitividad y clima de negocios. - Fortalecimiento de las PYMES. - Innovación y Tecnología. - Infraestructura.		- Estudios sobre clima de negocios, competitividad e innovación tecnológica.
CEPAL		- Desarrollo de Bases de Datos y Estadísticas	- Desarrollo de Capacidades Comerciales relacionada con el Comercio. - Agricultura. - Política de Competencia. - Trabajo y Medio Ambiente. - Estudios de impacto de las Negociaciones.
OEA			- Fortalecimiento de las Capacidades relacionadas con el Comercio. - MIPYMEs y Competitividad. - Medio Ambiente. - Ciencia y Tecnología. - Diálogo con la Sociedad Civil. - Desarrollo Social.

Fuente: Elaboración propia con base a información de los donantes.

PRINCIPALES INSTRUMENTOS Y ACTIVIDADES DEL BID

Durante los últimos años el BID ha creado varios instrumentos financieros destinados a brindar apoyo a los esfuerzos de los países de la región por participar de manera eficaz en las negociaciones comerciales, dar efecto a los acuerdos y embarcarse en el ajuste relacionado con el comercio. Entre ellos se encuentran:

- 1) El Programa de Comercio, Integración y Competitividad fue establecido a mediados del año 2003 para asistir a los países en la etapa de transición al libre comercio. El mismo permite financiar en un solo paquete y operación diversos componentes sectoriales integrados bajo un objetivo común.
- 2) La Facilidad Sectorial de Comercio, establecida en el año 2001 hasta un valor máximo de US\$5 millones. Posee un proceso de aprobación rápido destinado al fortalecimiento institucional amplio de ministerios y otros organismos del Estado relacionados con el comercio. Está básicamente orientado a fortalecer las capacidades en materia de negociaciones comerciales, implementación de acuerdos, diseño e instalación de sistemas de datos e información; mecanismos para fomentar la coordinación de políticas comerciales, promoción de las exportaciones y atracción de inversiones.
- 3) La Iniciativa Especial para el Comercio y la Integración para el período 2002-2004 tiene por objeto ayudar a los países a prepararse para profundizar la integración subregional, así como para negociar y aplicar los acuerdos de liberalización del comercio sobre los que se delibera en varios foros internacionales. La Iniciativa Especial ha sido diseñada para dar una respuesta rápida a las demandas de los países. Abarca actividades en las esferas del análisis de políticas, el apoyo directo a los gobiernos y la divulgación.
- 4) La administración de 6,25 millones de dólares canadienses en concepto de recursos no reembolsables del Fondo Canadiense para proyectos de creación de capacidad relacionada con el comercio en el marco del PCH.
- 5) La utilización del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) para el financiamiento no reembolsable destinado a crear condiciones favorables para el desarrollo del sector privado. Las donaciones del FOMIN se otorgan a países individualmente o a grupos de integración en esferas como los marcos reglamentarios y los sistemas administrativos que regulan al sector privado
- 6) Mediante un Memorando de Entendimiento suscrito por el BID y la OMC en el año 2000, se formalizó la designación del Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) del BID como centro de coordinación de la OMC para la capacitación en creación de capacidad relacionada con el comercio en toda la región. El objetivo es mejorar la capacidad de negociación de los gobiernos, en particular en lo que se refiere a las normas y disciplinas de la OMC.
- 7) En el contexto del Programa del Diálogo de Políticas Regionales el BID ha establecido la Red de Comercio e Integración, integrada por los viceministros de Comercio de Latinoamérica y el Caribe con el objetivo de promover las prácticas óptimas, facilitar la cooperación regional y apoyar los procesos de integración y comercio.

V. CONCLUSIONES

El futuro del PCH estará muy condicionado por la dirección que en definitiva tomen las negociaciones del ALCA y por los intereses de sus principales actores. Asimismo y tal como se ha expresado, su aporte será altamente dependiente del valor que pueda agregar a las ya existentes relaciones de los países con los organismos internacionales y agencias nacionales de cooperación.

No cabe duda que pese a las valiosas iniciativas y operaciones realizadas hasta la fecha por los donantes en el marco de los acuerdos bilaterales, una cierta frustración ha acompañado el proceso de cooperación. Sea por las altas expectativas generadas, especialmente en el caso de CAFTA-DR, por las preocupaciones de orden político que originan la necesidad de responder a las demandas internas, por los procedimientos utilizados o en ocasiones por el desconocimiento de las propias limitaciones de los organismos internacionales, lo cierto es que revertir esa situación debería ser uno de los objetivos prioritarios que debería plantearse hacia futuro la iniciativa hemisférica.

Sin duda, los diversos procesos de cooperación en marcha han dejado lecciones importantes, muchas de ellas realmente positivas y que merecen rescatarse. Es más, una reflexión sobre las mismas puede ser un punto de partida para la revisión y evaluación de esos procesos y del futuro de la cooperación hemisférica, teniéndose especialmente en cuenta que:

- (i) Los países han tomado plena conciencia de la importancia estratégica de integrar la cooperación internacional al proceso de negociaciones.

Ciertamente han sido los centroamericanos los primeros en vislumbrarlo, en la negociación del CAFTA. No solo porque se abría la posibilidad de satisfacer las necesidades económicas, sociales e institucionales expresadas en los planes nacionales sino también por el beneficio político que brinda la cooperación internacional para "vender" el acuerdo de libre comercio ante los sectores más reacios a la integración. Gestionar en simultáneo programas y proyectos destinados a preparar al país para hacer frente a los desafíos del libre comercio, ha sido la carta utilizada para enviar al interior de los países el mensaje de que ante el nuevo escenario de integración se estará en condiciones de enfrentar la mayor competencia externa, apoyando los necesarios procesos de reconversión de las empresas y el logro de mayores niveles de competitividad. En definitiva, la cooperación ha sido visualizada como la otra cara de la apertura comercial y es por ello que se vuelve perentorio dotar a los procesos existentes de una más rápida capacidad de respuesta en orden a evitar previsibles costos políticos.

- (ii) Un proceso totalmente orientado por la demanda difícilmente exista en la realidad. Pero la importancia estratégica de la cooperación es tal si la oferta coincide y satisface en gran medida las necesidades detectadas y los países receptores están en condiciones de procesarla, sea por la capacidad institucional y financiera disponible, sea por la conveniencia del instrumento a través del cual la oferta se viabiliza. Por ende, la superación de las restricciones existentes tanto en los países como en los donantes debería lograrse a través de un proceso de mutuo ajuste que tenga en cuenta las responsabilidades compartidas de ambos actores. No obstante, tal como se señaló más arriba, la capacidad de los países de formular e implementar una agenda interna para encuadrar las necesidades prioritarias en el contexto del libre comercio

es un aspecto clave para obtener no solo un proceso de cooperación exitoso sino, lo que es más importante, para lograr un real aprovechamiento de los beneficios de la integración comercial. Ciertamente, este aspecto es altamente dependiente del contexto político doméstico, el cual puede acelerar, retrasar o incluso anular la mera posibilidad de contar con la mencionada agenda y con los recursos presupuestarios y/o el crédito externos necesarios para su implementación

Cómo llegar a evaluar el grado de compatibilidad de la oferta con la demanda no es tampoco tarea sencilla. La experiencia internacional muestra que es incluso sumamente difícil encontrar un consenso acerca de lo que significa un resultado exitoso en esta materia. Principalmente porque los organismos poseen distintos criterios para evaluar los resultados y también porque en muchos casos las actividades relacionadas con el comercio están, o bien insertas en programas sectoriales como pueden ser los proyectos de infraestructura o de competitividad sistémica, o bien dentro de iniciativas más comprensivas que persiguen objetivos más amplios, vinculados en última instancia con el desarrollo y la reducción de la pobreza. Esto hace que en términos operativos la evaluación se vuelva una tarea muy compleja. Otra cuestión es si se opta por medir el éxito por el monto de la asistencia financiera y no financiera otorgada, criterio que puede ser muy conveniente desde el punto de vista político pero insuficiente en términos de medición de impacto económico-social. En consecuencia el desafío es desarrollar una adecuada metodología de medición, preferentemente armonizada por los distintos donantes.

Este tema no ha tenido hasta la fecha una respuesta pero si ha suscitado mucha discusión en la etapa de evaluación de las iniciativas multilaterales. En ese contexto, se ha sugerido la necesidad de establecer un marco común para monitorear y evaluar los metas alcanzadas (TCB [2004]).

- (iii) En un contexto de desmesuradas asimetrías entre los socios, las necesidades nacionales se potencian a la hora de pretender enfrentar satisfactoriamente los retos y oportunidades de la integración. Pero al mismo tiempo las exigencias que demandan tanto la implementación de las obligaciones que se asumen y en particular, la atención de los sectores productivos en un contexto de limitaciones fiscales, indica la necesidad de una mayor disponibilidad de recursos no reembolsables por parte de los organismos internacionales y agencias nacionales de cooperación. En consecuencia, con la creatividad necesaria y sin descuidar las positivas lecciones que se pueden extraer, entre otras, de la utilización del Fondo Canadiense en el PCH, resulta imperioso discutir ideas sobre cómo alimentar una masa importante de fondos no reembolsables y cómo lograr un efectivo uso y administración. Trabajar en esa dirección, junto a una apertura real de los mercados por parte de los países más desarrollados, puede revertir la percepción de un proceso demasiado comercial y de ese modo ser resultar funcional respecto a los objetivos económicos, políticos y sociales de la Cumbre de las Américas.

BIBLIOGRAFÍA

- COOPERACIÓN ECONÓMICA DEL ASIA-PACÍFICO/*ASIA-PACIFIC ECONOMIC COOPERATION* - APEC. "Trade for Development". Informe de la APEC sobre Capacitación de la OMC en "Best Practices". Santiago de Chile. 25 y 26 de febrero. 2004.
- BHAGWATI, JUGDISH. *Protectionism*. Cambridge, Massachussets: MIT Press. 1998.
- BERNARD, HENRI Y LECOMTE SOLIGNAC. "Building Capacity to Trade: What Are the Priorities?" OECD. Documento de Trabajo N° 223. Diciembre, 2003.
- BUSTILLO, INÉS Y JOSÉ A. OCAMPO. "Asymmetries and Cooperation in the FTAA" in *Integrating the Americas. FTAA and Beyond*. Harvard University. 2004.
- DEVLIN, ROBERT Y ZIGA VODUSEK. "Trade-Related Capacity Building: an Overview in the context of Latin American Trade Policy and the MERCOSUR-EU Association Agreement". Documento de Divulgación N° 29, Serie INTAL-ITD. Buenos Aires: BID-INTAL. 2005.
- FEINBERG, RICHARD. "Summitry in the Americas". Institute for International Economics. 1997.
- GIORDANO, PAOLO; MAURICIO MEZQUITA MOREIRA Y FERNANDO QUEVEDO. "El tratamiento de las asimetrías en los acuerdos de integración regional". Documento de Divulgación N° 26, Serie INTAL-ITD. Buenos Aires: INTAL-ITD. Agosto, 2004.
- IRWIN, DOUGLAS. *Against the Tide: An Intellectual History of Free Trade*. Princeton University Press. 2002.
- LOPES, CARLOS Y THOMAS THEISOHN. "Ownership, Leadership and Transformation. Can we do better for Capacity Building?". UNCTAD. 2003.
- MILLER, ERIC T. "Achievements and Challenges of Trade Capacity Building: A Practitioner's Analysis of the CAFTA Process and its Lessons for the Multilateral System". Mimeo. 2005
- ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OECD. "Trade Capacity Building: Critical for Development". 2003.
- _____. "The DAC Guidelines. Strengthening Trade Capacity for Development". 2001.
- _____. -DAC-WTO. "Meeting on Trade Capacity Building". Febrero, 2004a.
- _____. -DAC/WTO. "Meeting on Trade Capacity Building. Session I. TCB from Doha to Cancun and Beyond: progress and challenges". 2 y 3 de mayo, 2004b.
- OSTRY, SILVIA. "The Post-Cold War trading system". The University of Chicago Press. 1997.

PROWSE, SUSAN. "The Role of International and National Agencies", en *Trade-Related Capacity Building*. Blackwell Publishers Ltd. 2002.

SANTISO, CARLOS. "Improving the Governance of European Foreign Aid. Development Cooperation as an Element of Foreign Policy". Documento de Trabajo. CEPS. 2002.

THE APEC-WTO CAPACITY GROUP. "APEC's WTO Capacity Building Activities". Mayo, 2003.

TRADE & COMMERCE BANK - TCB. "Results Monitoring/Assessment Framework". Informal Expert's Meeting. Summary Report. 2004.

SECRETARÍA UNCTAD/APEC. "Integrating TRTA/CB into a National Development Strategy". 25 y 26 de febrero, 2004.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT - UNCTAD. *Development Policy Journal*. Vol. 2. Diciembre, 2002.

VILLAREAL, RENÉ. *TLCN, 10 años después. Experiencia de México y lecciones para América Latina*. Bogotá, Colombia: Grupo Editorial Norma. 2005.

WORLD TRADE ORGANIZATION - WTO. "Technical Cooperation for Capacity Building, Growth, and Integration". Febrero, 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

Raúl Prebisch: Power, Principle and the Ethics of Development (inglés). Ensayos en homenaje a David Pollock por la celebración de los 100 años del nacimiento de Raúl Prebisch. Serie INTAL-ITD. 2006

China y América Latina: nuevos enfoques sobre cooperación y desarrollo. ¿Una segunda ruta de la seda? (español). Sergio Cesarin y Carlos Juan Moneta (Comp). Serie INTAL-ITD 2005.

Solución de Controversias Comerciales e Inter-Gubernamentales: Enfoques Regionales y Multilaterales (español). Julio Lacarte y Jaime Granados. Serie INTAL-ITD 2004.

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 agosto, 2005.

Rueda de Negocios

Serie Red INT

RED INTAL DE CENTROS DE INVESTIGACIÓN EN INTEGRACIÓN (REDINT)

Segunda Convocatoria:

Visión microeconómica de los impactos de la integración regional en las inversiones inter e intrarregionales: El caso de la CAN (sólo en español- Versión resumida y completa). 2003.

Integración regional e Inversión Extranjera Directa: El caso del MERCOSUR (sólo en español- Versión resumida y completa). 2002.

Condiciones y efectos de la IED y del proceso de integración regional en México durante los años noventa: Una perspectiva macroeconómica (sólo en español- Versión resumida). 2003.

Primera Convocatoria:

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en la Comunidad Andina: sector lácteo y sector textil (sólo en español). 2000.

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en Centroamérica: sector lácteo y sector metalmecánico (aparatos eléctricos) (sólo en español). 2000.

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en el MERCOSUR: sector calzado y sector farmacéutico (sólo en español). 2000.

La industria láctea de México en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (sólo en español). 2000.

PUBLICACIONES DE INTAL/ITD

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

Which “industrial policies” are meaningful for Latin America? (inglés). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-11. 2006.

Building Regional Infrastructure in Latin America (inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD WP-SITI-10. 2005.

La ventana europea: retos de la negociación del Tratado de Libre Comercio de México con la Unión Europea (español). Jaime Zabłudovsky y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD WP-SITI-09. 2004.

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 SITI-WP-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.

The Impacts of US 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 Zabudovsky K. INTAL-ITD-STA DT-IECI-01. 2003.

DOCUMENTOS DE TRABAJO

El desafío fiscal del MERCOSUR (español). Luiz Villela, Jerónimo Roca y Alberto Barreix. INTAL-ITD DT-19. 2005.

Improving the Access of MERCOSUR's Agriculture Exports to US: Lessons from NAFTA (inglés). Pablo Sanguinetti y Eduardo Bianchi. INTAL-ITD WP-18. 2004.

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.

Los exportadores agropecuarios en un mundo proteccionista: Revisión e implicancias de políticas de las barreras contra el MERCOSUR. (español e inglés). Julio J. Nogués. INTAL-ITD DT-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 Esteveordal 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 Estevadeordal. INTAL-ITD-STA DT-07. 2001.

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

The New Regionalism in the Americas: The Case of MERCOSUR. (inglés). Antoni Estevadeordal, 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 Estevadeordal. 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)

International Arbitration Claims against Domestic Tax Measures Deemed Expropriatory or Unfair and the Inequitable (inglés). Adrián Rodríguez. INTAL-ITD OP-SITI-11. 2006.

The Entrance to the European Union of 10 New Countries: Consequences for the Relations with MERCOSUR (inglés). Renato G. Flôres Jr. INTAL-ITD OP-SITI-10. 2005.

Principales retos de la negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos: disciplinas en materia de inversión (español). Jaime Zabudovsky y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD DD-IECI-09. 2005.

The Production and Financing of Regional Public Goods. (inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD OP-SITI-08. 2005.

La armonización de los impuestos indirectos en la Comunidad Andina (español e inglés). Luis A. Arias, Alberto Barreix, Alexis Valencia y Luiz Villela. INTAL-ITD DD-IECI-07. 2005.

La globalización y la necesidad de una reforma fiscal en los países en desarrollo (español e inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD DD-IECI-06. 2004.

La competitividad industrial de América Latina y el desafío de la globalización (español e inglés). Sanjaya Lall, Manuel Albaladejo y Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD SITI-OP-05. 2004.

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 Zabłudovsky 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

Logros, perspectivas y desafíos de la Cooperación Hemisférica (español e inglés). Roberto Iannelli. INTAL-ITD DD-38. 2006

Libre Comercio en América Central: ¿Con quién y para qué? Las implicancias de CAFTA (español). Manuel Agosín y Ennio Rodríguez. INTAL-ITD DD-37. 2006

Fear of China: Is there a Future for Manufacturing in Latin America? (inglés). Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD OP-36. 2006

The Role of Geography and Size (inglés). David Hummels. INTAL-ITD OP-35. 2006

Assessing the Impacts of Intellectual Property Rights on Trade Flows in Latin America (inglés). Juan S. Blyde. INTAL-ITD OP-34. 2006

Recientes innovaciones en los regímenes de origen y su incidencia en el proceso de verificación: el caso del CAFTA. (español) Rafael Cornejo. INTAL-ITD DD-33. 2005.

Achievements and Challenges of Trade Capacity Building: A Practitioner's Analysis of the CAFTA Process and its Lessons for the Multilateral System (inglés) Eric T. Miller. INTAL-ITD OP-32. 2005.

Una aproximación a desarrollo institucional del MERCOSUR: sus fortalezas y debilidades (español) Celina Pena y Ricardo Rozemberg. INTAL-ITD DD-31. 2005.

Jamaica: Trade, Integration and the Quest for Growth (inglés). Anneke Jessen and Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-30. 2005.

Trade Related Capacity Building: An Overview in the Context of Latin American Trade Policy and the Mercosur-EU Association Agreement (inglés). Robert Devlin y Ziga Vodusek. INTAL-ITD OP-29. 2005

Barbados: Trade and Integration as a Strategy for Growth (inglés). Anneke Jessen y Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-28. 2004

Mirando al MERCOSUR y al mundo: Estrategia de comercio e integración para Paraguay (español). Paolo Giordano. INTAL-ITD DD-27. 2004

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 OP-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 Cambior. 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 INTAL/ITD/SOE

EURO-LATIN STUDY NETWORK ON INTEGRATION AND TRADE (ELSNIT)

Issues Papers. First Annual Conference (inglés). INTAL-ITD-SOE. 2004

Issues Papers. Second Annual Conference (inglés). INTAL-ITD-SOE. 2005

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; Diciembre 2004; Marzo 2006 (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 Estevadeordal. 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 Área 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).

