



BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

DEPARTAMENTO DE INTEGRACIÓN Y PROGRAMAS REGIONALES



Instituto para la Integración de
América Latina y el Caribe



División de Integración, Comercio y
Asuntos Hemisféricos



Unidad de Estadística y
Análisis Cuantitativo

¿Qué hay de Nuevo en el Nuevo Regionalismo de las Américas?

Robert Devlin
Antoni Estevadeordal

¿Qué hay de Nuevo en el Nuevo Regionalismo de las Américas?

Robert Devlin
Antoni Estevadeordal

Intal ITD-STA

Agosto 2001
Documento de Trabajo 7

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

DOCUMENTOS DE TRABAJO

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

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

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

Banco Interamericano de Desarrollo

Departamento de Integración y Programas Regionales

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

Esmeralda 130, pisos 16 y 17 (C1035ABD) Buenos Aires, Argentina - <http://www.iadb.org/intal>

División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos

Unidad de Estadística y Análisis Cuantitativo

1300 New York Avenue, NW. Washington, D.C. 20577 United States - <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 - STA, o de sus países miembros.

Impreso en Argentina

INTAL - ITD - STA

¿Qué hay de Nuevo en el Nuevo

Regionalismo de las Américas?

Buenos Aires, 2001. 52 páginas.

Documento de Trabajo 7.

Disponible en formato pdf en:

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

I.S.B.N. 950-738-113-9

US\$ 5.00

Diseño de tapa -edición
Alicia Pinotti
Asistencia:
Susana Filippa

INDICE

I. INTRODUCCION	1
II. EL ANTIGUO REGIONALISMO	3
III. EL NUEVO REGIONALISMO	5
IV. LOS INDICADORES DEL COMERCIO	17
V. ALGUNAS CARACTERISTICAS “ANTIGUAS” DEL NUEVO REGIONALISMO	21
VI. CONCLUSIONES	23
APENDICE A LA SECCION II	25
CUADROS Y GRAFICOS	31
BIBLIOGRAFIA	

QUE HAY DE NUEVO EN EL NUEVO REGIONALISMO DE LAS AMERICAS?

Robert Devlin *
Antoni Estevadeordal *

I. INTRODUCCION

Las fuerzas centrífugas de la globalización económica en los años noventa actuaban al mismo tiempo que las fuerzas centrípetas de la regionalización. Si bien aparentemente se desplazaban en direcciones opuestas, ambas fuerzas reflejaban las dimensiones complementarias del desarrollo dinámico del mercado capitalista (Oman [1998]). La finalización de la Ronda Uruguay y el creciente número de miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC) se vieron acompañados por una situación en la que los esquemas de integración regional llegaron a ser comunes; de hecho, prácticamente todos los miembros de la OMC forman parte hoy día de uno o más acuerdos regionales (OMC [1995]).

América Latina constituye un buen ejemplo de estas fuerzas duales. En el período comprendido entre mediados de los años ochenta y los noventa, la región redujo unilateralmente su arancel externo promedio de más de un 40% a un 12%. Asimismo, la región participó activamente en la Ronda Uruguay y, a fines de la década, todos los países de América Latina formaban parte de la OMC. Al mismo tiempo, existía una ola paralela de un libre comercio recíproco y cerca de veinte nuevos acuerdos de integración (Cuadro 1). Estas tendencias se vieron acompañadas en los años noventa por un marcado crecimiento promedio del comercio internacional (especialmente en las importaciones, cuyo valor se incrementó en un 18% anual hasta la crisis asiática) y un aumento del comercio intrarregional (las exportaciones intrarregionales aumentaron de un 13% del total en 1990 a un 20% hacia fines de la década).

La integración regional en América Latina no es nueva; de hecho, las iniciativas se extienden a lo largo de su historia desde su independencia. Originalmente, éstas fueron motivadas en gran medida por objetivos políticos (Townsend [1988]). No obstante, en la era de la posguerra, el desarrollo económico se convirtió en el objetivo central. En los años cincuenta se debatía mucho sobre la creación de un Mercado Común Latinoamericano. Después de una década de negociaciones y deliberaciones, en 1960 se constituyeron oficialmente por una parte, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) que comprendía los países de América del Sur y México y, por otra, el Mercado Común Centroamericano (MCCA) con sus cinco miembros. El Grupo Andino (GA) se fundó más tarde, en 1969. Aunque los acuerdos tuvieron algún éxito (especialmente en el MCCA), su duración fue breve. En la segunda mitad de los años setenta, todos tuvieron dificultades y entraron en una crisis abierta en los años ochenta (Orrego Vicuña [1977]).

* Se presentó una versión de este trabajo en la ponencia de la American Economic Association/North American Finance and Economics Association sobre "El Nuevo Regionalismo" en Boston, enero de 2000, y aparecerá en la obra *Regional Integration in Latin America and the Caribbean: the Political Economy of open regionalism* (Integración regional en América Latina y el Caribe: la economía política del regionalismo abierto) de la editorial Victor Bulmer Thomas, Instituto de Estudios Latinoamericanos (ILAS), Londres, 2001. Los autores del trabajo son el Subgerente del Departamento de Integración y Programas Regionales del Banco Interamericano de Desarrollo y el Economista Senior de Comercio de la División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos del mismo Departamento, respectivamente. Los autores agradecen el aporte de Andrew Katona, Brian Frantz, Jeremy Harris, Enric Miller y Katya Krivonos en las diferentes etapas del desarrollo de este trabajo y las ideas de Alberto Pimentel.

Muchos teóricos del comercio, que siguen el marco de Viner de los efectos sobre el bienestar que se derivan de los acuerdos comerciales preferenciales, miraron con escepticismo estas primeras iniciativas de la posguerra. Algo de este escepticismo ha vuelto a surgir durante la ola actual del Nuevo Regionalismo. Entre las principales preocupaciones se encuentran la desviación del comercio y el debilitamiento del sistema multilateral. Sin embargo, otros analistas han afirmado que el Nuevo Regionalismo es verdaderamente nuevo y exige un marco mucho más amplio para su evaluación que el análisis estático de Viner sobre la creación y desviación del comercio (Ethier [1998]). En este trabajo se intenta constatar que la reciente ola de integración regional de América Latina constituye realmente un Nuevo Regionalismo muy diferente del de antaño, y por tanto requiere de una perspectiva más global que la del pasado.

En la Sección II del trabajo se analizan algunos hechos estilizados del Antiguo Regionalismo y va acompañada de un Apéndice, en el que se presenta un perfil detallado de la primera iniciativa de posguerra del Grupo Andino, que probablemente se aproximaba al ideal teórico de la era. En la Sección III se compara el Nuevo Regionalismo con el Antiguo y se extraen diferencias con respecto a las características claves de la integración regional y la política de desarrollo. En la Sección IV se amplían estas diferencias considerando brevemente algunos indicadores de los patrones comerciales del Nuevo Regionalismo. En la Sección V se señala cómo algunas de las características del Antiguo Regionalismo permanecen en el Nuevo, y se continúa con las observaciones finales en la Sección VI.

II. EL ANTIGUO REGIONALISMO

Algunos hechos estilizados

Algunos de los hechos estilizados sobre las antiguas iniciativas de integración económica de posguerra son:¹

- El objetivo central de los acuerdos fue apoyar el modelo de desarrollo de la Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI), impulsado por el estado. Este modelo expresaba el pesimismo en materia de exportaciones, el escepticismo respecto de los mercados privados y una gran preocupación en relación con la presencia y la dependencia de empresas extranjeras. El objetivo era industrializar mediante la sustitución de las importaciones amparándose en elevados niveles de protección nacional (la protección efectiva podría ser del 150 al 200%) *cum* planificación estatal y la intervención directa del sector público en los mercados. El modelo prosperó durante varias décadas, pero empezó a fallar en la década de los años cincuenta. La opinión preponderante en la región era que se debió al reducido tamaño de los mercados nacionales.
- Dado el objetivo de la política, la integración regional tenía como objeto superar las limitaciones del modelo ISI, creando un mercado regional. El planteamiento era eliminar las barreras internas al comercio, mantener o aumentar los elevados niveles de protección externa y ampliar la planificación industrial a escala regional. El objetivo explícito era desviar las importaciones de terceros países hacia la producción intrarregional y la exportación. La sustentabilidad de las iniciativas dependía del éxito de la apertura de los mercados nacionales al comercio intrarregional.
- El modelo básico de desarrollo de la región era una economía orientada hacia el mercado interno y, por lo tanto, también lo era la integración regional. Los efectos de la integración sobre los vínculos comerciales con los mercados de los países industrializados y el sistema multilateral no constituían un asunto central de la política, teniendo en cuenta el pesimismo del momento con respecto a las exportaciones y las reconocidas “virtudes” de la protección. En el primer episodio de la integración, incluso sólo un pequeño número de países de América Latina era miembro activo del GATT. Además, las consideraciones ideológicas acerca de la dependencia extranjera creaban ambivalencia o restricciones absolutas respecto de la participación de la inversión extranjera directa (IED) en los esquemas regionales.
- Los mecanismos de liberalización de la antigua integración, que reflejaban la primacía de la protección nacional, tendían a basarse en la multiplicidad de las listas positivas de productos, cuya definición completa normalmente surgía sólo después de dilatadas negociaciones paso a paso (la excepción fue América Central). En consecuencia, los esquemas tenían un grado extremadamente alto de selectividad, lo que se complicó aún más por los complejos acuerdos sobre el tratamiento especial y diferencial para los países miembros menos desarrollados. Este hecho, junto con la creación de una costosa arquitectura burocrática inspirada por la experiencia europea (la ALALC fue la excepción) *cum* la programación industrial sectorial, erosionó la credibilidad del sector privado.

¹ El apéndice de este trabajo presenta una síntesis del Acuerdo del Grupo Andino. Para obtener un análisis detallado del período, véase Devlin, Estevadeordal y Katona [2001].

- En términos de liberalización y comercio, los antiguos esquemas no lograron satisfacer en general los objetivos más fundamentales. Las negociaciones y los programas de liberalización se empantanaron rápidamente. Por tanto, la liberalización efectiva fue limitada y el crecimiento del comercio intrarregional moderado (América Central fue la excepción). Con frecuencia, otras disciplinas no iban más allá de los acuerdos recogidos sobre el papel. La supremacía de la protección nacional en el modelo ISI -que, irónicamente debilitó el instrumento mismo (la integración regional) que había nacido para rescatarlo-, los regímenes autoritarios, las intervenciones burocráticas ineficientes, las percepciones de ganancias asimétricas entre los miembros y la inestabilidad política y económica contribuyeron al fracaso del despegue de la antigua integración, o fueron la causa de su estancamiento relativamente rápido.
- De las tres iniciativas, sólo América Central logró una liberalización considerable: el 95% de todas las líneas arancelarias fue completamente liberalizado durante varios años. Se estableció un arancel externo común (con un ajuste de tasas al alza). Las exportaciones regionales crecieron significativamente, alcanzando un máximo del 26% de las exportaciones totales, hasta que a fines de los años sesenta surgieron serios problemas políticos en el Grupo que paralizaron el proceso.

III. EL NUEVO REGIONALISMO

El resurgimiento del regionalismo en los años noventa

La crisis de la deuda de los años ochenta y los consiguientes problemas en la balanza de pagos causaron una profunda recesión en América Latina y, con ello, una severa contracción de las importaciones. Dado que las importaciones intrarregionales son la otra cara de las exportaciones intrarregionales, el colapso en la economía latinoamericana también produjo un colapso del comercio intrarregional y una crisis abierta en los ya debilitados acuerdos de integración formal. La parálisis económica general en la región, en conjunto con el surgimiento de una nueva estrategia de desarrollo basada en la apertura del mercado, en unos precios relativos apropiados y en la privatización/desregulación, parecieron ser para algunos el golpe mortal a la integración regional. Sin embargo, para sorpresa de muchos observadores, empezaron a aparecer nuevas iniciativas regionales en la segunda mitad de los años ochenta y se llevó a cabo la materialización de un resurgimiento real en la década de los años noventa.

Si bien los acuerdos iniciales de esta nueva ola fueron relativamente carentes de complejidad y muy limitados de alcance, los últimos acuerdos de los años noventa fueron más amplios, algunos de los cuales estaban en la frontera tecnológica de la integración regional.

Los acuerdos iniciales se negociaron como Acuerdos de Complementación Económica (ACE), de conformidad con el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la cual se creó en 1980 para suceder a la ALALC. La ALADI no siguió adelante con los grandes objetivos de los años sesenta en favor de acuerdos limitados referidos al acceso al mercado por la vía del intercambio de preferencias totales o parciales sobre el comercio de productos específicos, con sus correspondientes normas de uso de salvaguardias, reglas de origen etc.

De la limitada esfera de acción de los Acuerdos de Complementación Económica en el Cono Sur nació en 1991 el MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay). El acuerdo de unión aduanera de MERCOSUR comenzó a evolucionar progresivamente hacia mayores niveles de integración, con el objetivo de convertirse en un mercado común. También incorporó a Bolivia y Chile como miembros asociados al área de libre comercio. Al mismo tiempo, una iniciativa presidencial en el Grupo Andino condujo a los países miembros a liberalizar el comercio a comienzos de los años noventa y formar una unión aduanera imperfecta entre tres de ellos (Colombia, Venezuela y Ecuador). El acuerdo cambió su nombre al de Comunidad Andina y estableció el objetivo de un mercado común para 2005. Una iniciativa similar relanzó la integración en el Mercado Común Centroamericano.

Mientras los primeros AEC con la ALADI se estaban negociando, Canadá y Estados Unidos iniciaron las negociaciones sobre la liberalización comercial en 1986, las cuales transformarían radicalmente el panorama de las negociaciones comerciales. El programa era vasto y se introdujeron temas innovadores en relación con el sistema de comercio multilateral. Durante al menos diez años, Estados Unidos había estado presionando con muy poco éxito a favor de la ampliación del programa del GATT para incluir el comercio de servicios, la inversión, las adquisiciones gubernamentales y otros “asuntos nuevos”. Al no contar con el consenso a nivel multilateral, Estados Unidos optó por alcanzar acuerdos de comercio bilateral, en los que la disciplina en esas áreas podía convertirse en realidad e influenciar el comportamiento de las

negociaciones multilaterales. Las negociaciones entre Canadá y Estados Unidos no sólo establecieron modelos de disciplina en una serie completa de áreas, sino también nuevos planteamientos respecto de los antiguos asuntos, tales como las reglas de origen y la resolución de conflictos. En líneas generales, lo que hizo que el área de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos constituyera un cambio radical fue que las negociaciones trascendieron más allá de las barreras fronterizas de acceso al mercado, hasta llegar a las áreas de políticas de soberanía tradicionales que se relacionan con el modo en que las sociedades regulan sus economías nacionales.

Las negociaciones posteriores del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se construyeron sobre la base de las innovaciones del acuerdo entre Canadá y Estados Unidos. El TLCAN fue histórico, puesto que por primera vez un país latinoamericano se vincularía con un socio industrializado. Además, se convirtió en un prototipo para otras iniciativas en las Américas durante la década. Un conjunto de nuevas áreas de libre comercio bilateral de México en la región, así como entre Canadá y Chile, siguieron el modelo del TLCAN.

Chile promovió otras áreas de libre comercio; primero se siguió un planteamiento más tradicional sobre el acceso de bienes al mercado, pero más tarde adoptaron progresivamente muchas características similares a las del TLCAN. Al mismo tiempo, las subregiones principales siguieron una integración “profunda”, que suponía mayores compromisos en términos de pérdidas de soberanía comercial que los que se podían encontrar en un Acuerdo de Libre Comercio (ALC).

Esta actividad renovada continúa hoy día. MERCOSUR ha estado negociando con la Comunidad Andina para crear un área de libre comercio en América del Sur y con la Unión Europea (UE) para alcanzar un ALC más allá del Pacífico. Recientemente, México ha negociado un ALC con la UE y, junto con Chile y Perú, es miembro del Foro de Cooperación Económica de Asia-Pacífico (APEC). Chile también está en negociaciones con Corea del Sur, la UE y Estados Unidos, mientras que Costa Rica acaba de finalizar la negociación de un ALC con Canadá. Finalmente, hay 34 países del hemisferio que han avanzado bastante en la negociación del acuerdo del Área de Libre Comercio de las Américas, (ALCA), cuyo nacimiento está previsto para 2005.

Al observar los objetivos y las modalidades del Nuevo Regionalismo, se pueden destacar claras diferencias con el Antiguo Regionalismo.

El objetivo

El objetivo de la integración regional en América Latina se ha visto modificado con el cambio hacia una nueva estrategia global para el desarrollo de la región. En esencia, el Nuevo Regionalismo de los años noventa es una parte integral de las amplias reformas estructurales que se han producido en América Latina desde mediados de los años ochenta. Las características centrales de la estrategia actual incluyen la apertura a los mercados mundiales, la promoción de la iniciativa del sector privado y la retirada por parte del estado de la actividad económica directa.

El vínculo del Nuevo Regionalismo con el proceso de reforma estructural se observa más claramente en la liberalización comercial. En efecto, la integración regional corresponde al tercer nivel de un proceso que consta de tres. Como se mencionó en la introducción, el

promedio del arancel externo de América Latina fue reducido radicalmente entre 1985-1995 (>40% a <12%). El promedio de los aranceles máximos en la región bajó de más de un 80% a un 40%, con sólo dos países que en la actualidad aplican los aranceles máximos de hasta un 100% a un reducido número de productos. La dispersión arancelaria, en promedio, ha disminuido del 30% a mediados de los años ochenta al 9% en la actualidad. Tanto la tasa promedio más alta como la tasa de dispersión más elevada, medidas a través de la desviación estándar, se sitúan actualmente por debajo del 15%.²

El segundo nivel se encuentra a escala multilateral. En abril de 1994, con la firma del Acta Final en Marrakesh, finalizó una década de negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay. La Ronda se preocupó de dos temas fundamentales respecto del acceso al mercado: (i) reducir los obstáculos al comercio de bienes y servicios y (ii) vincular legalmente los nuevos niveles de acceso al mercado de conformidad con las disposiciones y normas de procedimiento más estrictas de la OMC. En el área de la liberalización arancelaria, la última ronda de negociaciones del GATT supuso un compromiso muy significativo por parte de América Latina para dismantlar las barreras a las importaciones y adoptar nuevas disciplinas. En relación con los aranceles, la obligación principal es que los países se “comprometan” con un máximo especificado. La última ronda se tradujo en un importante aumento de este compromiso. En el caso de los países desarrollados, el aumento fue del 22 al 72% y, en el caso de los países en transición, fue del 78 al 98%. América Latina en conjunto estuvo de acuerdo en que prácticamente *todas* las líneas arancelarias fuesen vinculantes (pese a las tasas de aplicación mencionadas anteriormente)

La liberalización a escala unilateral y multilateral ha ayudado a incorporar mejor a América Latina a la economía mundial. En los años noventa, las importaciones extrarregionales crecieron a una tasa promedio relativamente alta del 18% anual, más del triple, alcanzándose los 280.000 millones de dólares. Esto supuso un crecimiento un 50% más rápido que el crecimiento de las exportaciones extrarregionales. El coeficiente de importaciones extrarregionales de la región (respecto del PIB) también aumentó del 21% a fines de los años ochenta al 34% en 1997.

Para una región con una historia moderna de economías cerradas, esta apertura en dos niveles fue claramente espectacular. Pese a que produjo los beneficios nacidos de un mayor grado de competencia, una disminución de los costos de los insumos y la ampliación de las posibilidades de consumo, también introdujo nuevas dificultades. Éstas supusieron importantes costos fiscales, costos reales de recursos de capital y de la mano de obra recientemente desempleada, así como también los costos políticos debido a las modificaciones en las coaliciones económicas nacionales y a las amenazas percibidas o reales resultantes de la globalización. La gran y rápida liberalización externa durante la década, al inicio sólo podía descansar sobre una considerable cantidad de “agua” en lo referente a los programas arancelarios nacionales, aunque los ajustes fiscales que se requerían eran bastante automáticos. Sin embargo, durante el transcurso de los años noventa, con unos aranceles que se habían acercado a los márgenes diferenciales de competitividad interna y externa, y con la reducción de opciones fiscales en la región y en el extranjero, la economía política de liberalización comercial se volvió significativamente más desafiante.

² No obstante, todavía existen algunos aranceles máximos importantes. En promedio, aproximadamente el 22% de las líneas arancelarias está sujeto a tasas superiores al 20%. Además, todavía hay algunos países con aranceles máximos superiores al 70%.

Las autoridades gubernamentales han utilizado el apoyo para la integración regional como signo de su continuo compromiso de liberalización, aunque las condiciones económicas y políticas para una mayor apertura unilateral son difíciles y las iniciativas multilaterales recíprocas se encuentran en una fase de transición, como ha sido el caso desde el fin de la Ronda Uruguay.

En este contexto, la integración regional se ha convertido en un tercer nivel vital de liberalización que ha ayudado a asegurar la continuidad del impulso del proceso. Las repercusiones fiscales de la liberalización preferencial entre los vecinos latinoamericanos son menos onerosas, puesto que normalmente los niveles de comercio son pequeños en su inicio debido tanto a la historia como al legado de protección. Asimismo, la resistencia política contra la integración regional puede estar menos arraigada. Ésta tiene lugar dentro de un espacio de mercado familiar y delimitado, lo que refleja una competencia más simétrica que la que se encuentra en el escenario internacional. Además, existe un elemento compensatorio de exportaciones recíprocas en mutua dependencia con las importaciones recíprocas, lo que tiene consecuencias potencialmente más equilibradas sobre los costos y beneficios a corto plazo. La apertura regional puede incluso ser políticamente popular debido a la receptividad interna de “unirse” con ciertos vecinos (Devlin y French-Davis [1999]).³

Por tanto, actualmente la integración regional se está utilizando como un instrumento de política eficaz para intensificar la liberalización, reducir aún más el promedio de los niveles de protección y reforzar las alas de la competencia. En el Gráfico 1 se ilustra de qué manera, para los socios del MERCOSUR, Argentina y Brasil, los compromisos regionales están funcionando en estrecha relación con los procesos unilaterales y multilaterales para crear economías más abiertas.

La normativa regional y la presión de los pares también son útiles para mantener una “protección inalterable durante un período concreto” (“*lock-in*”) de los acuerdos de liberalización que sólo podrían ser revocados de conformidad con la política unilateral. Lo cierto es que algunos países, en gran medida como respuesta a los severos *shocks* fiscales o de balanza de pagos, incrementaron temporalmente la protección durante los años noventa. No obstante, tales medidas han eximido normalmente a los socios de la integración regional, debido a las obligaciones del tratado comercial. Las uniones aduaneras como las que se encuentran en el MERCOSUR pueden poner obstáculos a cualquier país miembro para aumentar los aranceles a terceros países, puesto que se debe lograr un consenso plurilateral.⁴ Los efectos de la protección inalterable durante un período concreto de los esquemas regionales (combinados con las consolidaciones de la OMC) han contribuido a anclar el proceso de liberalización comercial y a retardar la marcha atrás.

De lo anterior se desprende que, desde el punto de vista instrumental, es evidente que la nueva integración regional es espectacularmente diferente respecto de los antiguos esquemas. Sin embargo, el Nuevo Regionalismo también contrasta con el anterior en otras dimensiones.

- Atracción de la inversión extranjera directa (IED). Los viejos temores de dependencia de la IED se han convertido en reconocimiento de su aportación para reforzar la competitividad

³ Esto puede ser debido a que se tiene preferencia por el vecino, o porque se está cansado de conflictos con el vecino y se tiene la esperanza de que el comercio apoye una iniciativa política más amplia para la paz.

⁴ México eximió a los socios del TLCAN de algunos aumentos recientes de protección. En el MERCOSUR, las obligaciones de la comunidad han hecho más difícil la ampliación de la protección a sus socios y terceros países, aunque la reciente crisis de Argentina acabó con la disciplina del arancel externo común de ese grupo.

internacional y acceder a los mercados de exportación. En una era de globalización existe una fuerte competencia a escala mundial por este tipo de capital. Actualmente, la creación de mercados regionales como el MERCOSUR no se están utilizando como una forma de restringir o programar la IED como en el pasado, sino más bien como una forma de distinguir a los países del resto del mundo y atraer la IED (Ethier [1998]). Los acuerdos que han creado con éxito una marca distintiva en la región, tales como el TLCAN y el MERCOSUR, se han convertido en faros que atraen con éxito este tipo de capital (ECLAC [2000]).

- El comercio intrarregional. La creación de un mercado regional ha impulsado la actividad de la inversión y el comercio, que está generando efectos de transformación dinámica en los sectores de producción. Esto es algo que trató de lograr la antigua integración que, sin embargo, en gran medida y entre otras cosas no logró debido a las distorsiones de carácter normativo y a los precios nacionales, y a la incapacidad para abrir el mercado regional. En cuanto a los mercados internacionales, el marcado crecimiento de las exportaciones intrarregionales refleja una combinación de productos más diversificada, una mayor participación de bienes manufacturados diferenciados realizados con conocimiento y una ampliación de la especialización y las economías de escala a través del comercio intraindustrial.⁵ Las empresas han reorientado su comercialización, la inversión y las alianzas estratégicas para explotar el mercado regional. Además, el comercio en algunos sectores, tales como lácteos y textiles, constituye una salida comercial que cuenta con aprobación debido a su severa protección en los mercados internacionales. Estos efectos de transformación dinámica están contribuyendo al desarrollo de economías más competitivas que pueden hacer frente a los desafíos de la globalización.⁶
- La geopolítica. Las políticas económicas de América Latina orientadas hacia el exterior han aumentado la exigencia de una participación estratégica más activa en foros del hemisferio y a escala mundial. La integración regional ha permitido la cooperación entre países y que éstos sean actores más eficaces a escala global. En la actualidad, por ejemplo, en el proceso del ALCA, los países del MERCOSUR, andinos y de la CARICOM, negocian cada uno como bloque, lo que les confiere un impacto mayor en las negociaciones que si cada país hubiera actuado en forma individual. Asimismo, la integración y el comercio regional han ayudado a los países democráticos a sellar fuertemente la paz ganada en las fronteras con una tradición de conflicto militar. Además, han establecido una red de solidaridad (a través de cláusulas democráticas) para proteger a las democracias que aún son muy recientes en la región. La experiencia del MERCOSUR es un buen ejemplo en ambos aspectos: sus fronteras que inicialmente eran conflictivas son en la actualidad las más pacíficas y con mayor tráfico comercial en América Latina. La antigua integración no fue capaz de lograr esto, pues la supremacía de la protección obstaculizó el crecimiento de los flujos comerciales entre los países vecinos, aunque muchos de los patrocinadores de las iniciativas con frecuencia eran regímenes nacionalistas autoritarios con intereses en las restricciones fronterizas, controversias territoriales y procesos no democráticos.

⁵ En 1996, las exportaciones de bienes manufacturados en el comercio intra-bloque fueron significativamente superiores a su proporción en el mercado total: MCCA (70% vs. 30%); Comunidad Andina (63% vs. 21%) y MERCOSUR (61% vs. 48%) (BID, [1996b]).

⁶ Para obtener un análisis que recoja los efectos de los sectores dinámicos de la integración regional en América Latina, véase Hasenclever *et al.* [1999]; Nofal y Wilkinson [1999]; Echavarría [1998] y Gereffi y Martínez [1999].

Finalmente, el nuevo rostro del regionalismo se encuentra bien representado por un fenómeno que habría sido inconcebible diez años atrás: los acuerdos comerciales de vinculación recíproca de América Latina con Estados Unidos y otras naciones industrializadas. Estos acuerdos de “grandes mercados” suponen unos costos y unos desafíos más extraordinarios que los acuerdos intrarregionales de América Latina. La liberalización es tremendamente asimétrica porque la economía industrializada ya se encuentra muy abierta. Dado que el país más desarrollado ya es un socio comercial importante, la pérdida del arancel fiscal para el país latinoamericano es significativa. Además, la competencia resultante es a escala mundial ¿Por qué hacerlo? Porque un acuerdo con un país industrializado creíble proporciona un ancla poderosa que magnifica en gran medida muchos de los efectos positivos anteriormente expuestos de la integración en la reforma estructural, tales como la protección inalterable durante un período concreto y la señalización para atraer la IDE, la transformación productiva, la protección de la democracia, etc. El acuerdo también es un modo de eliminar la protección máxima en sectores sensibles del socio industrializado y de crear mecanismos vinculantes con carácter legal para el acceso al mercado industrializado y solucionar controversias. En resumen, estos tipos de acuerdos se consideran un instrumento de transformación política y económica especialmente poderoso.

Modalidades

Mecanismos de liberalización de los acuerdos recientes

- Aranceles -

En esta subsección se señalan algunas de las características más significativas de la estructura del proceso de liberalización que surge de los acuerdos de los años noventa. Dado el gran número y la diversidad de los acuerdos alcanzados durante este período, se ha seleccionado un grupo principal y representativo de los mismos con el objeto de deducir algunas características estilizadas generales del Nuevo Regionalismo. El análisis estará más bien centrado en los acuerdos seleccionados que tienen relación con la liberalización intrarregional que en la formación de políticas comunes de comercio exterior.

Los acuerdos de nueva generación en América Latina, que en muchos aspectos siguen el modelo del TLCAN, se dirigen hacia los programas de eliminación progresiva de aranceles que se basan en sencillos esquemas preprogramados en un principio, que son relativamente rápidos, más simples, automáticos y casi universales. Esto contrasta radicalmente con el laborioso desarrollo paso a paso de las listas positivas de productos de la ALALC y los complejos programas del GA con algunas excepciones importantes.

En los acuerdos sobre la nueva integración se liberaliza un elevado porcentaje de productos de forma inmediata y se otorgan períodos especiales de eliminación progresiva de aranceles a aquellos productos que se consideran “sensibles” o se establecen listas de excepciones para los mismos. Normalmente, las negociaciones se iniciaban con un acuerdo respecto de la tasa o nivel base desde el que se aplicarían los programas de eliminación progresiva de aranceles. Estas tasas base normalmente coinciden con las tasas de la Nación Más Favorecida (NMF) que se aplican a terceros países en el momento en que se llevan a cabo las negociaciones. Éste ha sido el caso, por ejemplo, del TLCAN luego de que se rechazaran los debates iniciales sobre el uso de las tasas consolidadas del GATT. En otros casos, tales como las negociaciones del Grupo de los Tres (México-Colombia-Venezuela), fue necesario tener en cuenta las

preferencias previas negociadas de conformidad con otros acuerdos para establecer la tasa base inicial. Estas tasas también podrían negociarse de modo que los programas de desarme arancelario progresivo partieran de tasas más bajas. En una segunda etapa, las partes definirían varios programas de supresión arancelaria o desarme arancelario paulatino para reducir las tasas base a cero en un período de tiempo determinado.

Se han realizado pocos análisis empíricos sobre la profundidad y los efectos de esta nueva liberalización preferencial en América Latina. El grado de liberalización logrado hasta hoy se puede ilustrar en el Gráfico 2. En éste se indica el nivel promedio y la dispersión de los márgenes preferenciales por sector, que se derivan de las negociaciones preferenciales bilaterales entre los países de América Latina en dos años de referencia: antes del inicio del nuevo regionalismo y en el año 1995.⁷

En 1985, en la mayor parte de la región aún existían aranceles NMF relativamente elevados. Esto se debía a que el proceso de liberalización unilateral todavía no había empezado y a que las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay aún no habían finalizado. Al mismo tiempo, la mayoría de las preferencias tradicionales que fueron negociadas en el marco de la ALADI y otros acuerdos subregionales se habían erosionado con el tiempo y no se habían vuelto a negociar, en parte debido al trauma de la crisis de la deuda. Como resultado, el grado de liberalización preferencial entre los países era bastante bajo, con un promedio de los valores de los márgenes de preferencia por debajo del 5%.

El escenario cambió espectacularmente al cabo de diez años. Los aranceles NMF ya se habían reducido a través de políticas unilaterales y multilaterales. No obstante, paralelamente a este hecho, la mayor parte de las relaciones preferenciales habían sido renegociadas según los nuevos acuerdos, reduciendo los aranceles preferenciales incluso más que las caídas sustanciales en los aranceles a terceros países. Por tanto, a pesar de las fuertes reducciones en los aranceles NMF, los valores promedios fueron algo superiores a los anteriores, es decir, alrededor de un 5%. Sin embargo, la diferencia más importante es la elevada dispersión de los valores máximos, lo que significa que hay una mayor variación en las políticas de discriminación seguidas por los países, al menos para los sectores seleccionados. Se encuentra más allá de la esfera de acción de este trabajo el tratar de efectuar una evaluación de los efectos de estas políticas arancelarias sobre los patrones comerciales, en particular sobre la variación entre sectores, pero en algunos casos probablemente no son de segundo orden.

En el Cuadro 2 se señala el grado de liberalización comercial logrado en 1995 en varios acuerdos, así como también un cálculo del porcentaje de las importaciones por producto (suponiendo una elasticidad cero de las importaciones con respecto a la liberalización arancelaria) en el plazo de diez años cuando se logre la plena liberalización. Primero, es importante señalar que en el cuadro se reconfirma lo que se ha establecido inicialmente, es decir, que en muchos casos los niveles de importaciones bilaterales sujetos a la liberalización correspondían a una proporción relativamente baja de las importaciones totales. Aunque la mayor parte de los programas eliminarán los aranceles

⁷ Para cada categoría de un producto, definida en la CIIU como nivel de desagregación de 5 dígitos, el margen de preferencia (MP) se calcula para un número seleccionado de relaciones preferenciales bilaterales entre los países de la región. Por lo tanto, en todas las relaciones bilaterales se seleccionan los niveles máximo, mínimo y promedio del MP para cada producto. Finalmente, la distribución de estos valores máximos, mínimos y promedios entre los acuerdos está determinada para un sector agregado definido en el nivel de la CIIU de 2 dígitos.

internos para casi todos los productos en 2006, la estructura interna de los programas de eliminación arancelaria progresiva varía ampliamente entre los acuerdos. Al mismo tiempo, el promedio de porcentajes de excepciones es bajo, alrededor de un cinco por ciento, lo que contrasta en forma favorable con la mayoría de los antiguos acuerdos.

En el Gráfico 3 se estandariza la entrada escalonada de la liberalización interna en todos los acuerdos (para los cuales los autores tienen información) como si todos hubieran entrado en vigor en la misma fecha. Luego muestra el porcentaje de productos y comercio bilateral que estarán sujetos al desarme arancelario en un período de diez años, el marco normal y consistente del GATT para crear un área de libre comercio.⁸ De acuerdo con las cifras, es evidente que cada acuerdo lleva una velocidad incorporada diferente. En algunos acuerdos, más del cincuenta por ciento de los productos se encuentran libres de aranceles en su primer año de implementación. En otros, aquellos porcentajes no se alcanzarán hasta después de haber transcurrido cinco años o más. Se observan cuatro modelos. Primero, se encuentran Estados Unidos y Canadá con respecto a México en el acuerdo del TLCAN, el ALC entre México y Costa Rica y el ALC entre México y Bolivia, los cuales liberalizan un alto porcentaje del comercio el primer año. Luego están los bilaterales de Chile y el ALC de México y Bolivia, cada uno de los cuales contempla altos niveles de liberalización en el quinto año. El tercer modelo corresponde a México en el acuerdo del TLCAN, que garantiza la mayor parte de su apertura entre el quinto y el décimo año. Finalmente, el Grupo de los Tres no logró la mayor parte de su liberalización hasta después de haber transcurrido cinco años. En el Gráfico 3 también se indica un grado relativamente alto de reciprocidad en los programas de liberalización con la notable excepción del TLCAN y el ALC entre México y Bolivia.

El escenario cambia al considerar qué cuantía de comercio bilateral se verá afectada por el programa de eliminación. Aún con la advertencia de que las proyecciones se basan en la estructura de importaciones del período inicial y que, por lo tanto, se supone una elasticidad no realista de las importaciones nula respecto a la eliminación arancelaria, los datos situados en la parte inferior del Gráfico 3 reflejan un grado de divergencia mucho más alto y un patrón no perceptible respecto de la velocidad de los programas y los niveles de reciprocidad. Al examinar los mismos acuerdos sectorialmente (los cuales no se indican), se observa que la dispersión intrasectorial en los acuerdos es bastante marcada y que, en general, los productos agrícolas cuentan con los programas de liberalización más graduales. Por último, salvo algunas excepciones, la mayor parte del comercio bilateral en los acuerdos que se han seleccionado se liberaliza completamente en el plazo de diez años.

- Reglas de origen -

Es importante señalar que los aranceles sólo son una parte de la historia. Debido a su naturaleza discriminatoria, un acuerdo preferencial de libre comercio debe distinguir entre los productos cuyo origen es un "país no miembro" de aquellos otros de un "país miembro", para que se otorgue a los bienes un acceso preferencial. Este hecho cobra importancia al haber acuerdos

⁸ Por supuesto que en la realidad, la fase de los programas de introducción gradual es discreta más bien respecto del tiempo que de la continuidad. No obstante, con el propósito de tener una visión global, las cifras dejan de fluctuar en fases discretas a lo largo de una línea continua de ajuste.

preferenciales múltiples con muchos socios. En efecto, el crecimiento del comercio internacional de bienes que no son manufacturados en un único país ha convertido el problema de las normas que rigen el "origen" de los bienes comerciados en una de las áreas más importantes y complejas de las negociaciones sobre acceso preferencial al mercado. El análisis económico de las reglas de origen ha sido relativamente limitado tanto en el modelo formal como en la prueba empírica. Desde un punto de vista analítico, se ha afirmado que la forma en que se aplican y se definen las reglas de origen en los acuerdos preferenciales actuales desempeña una función importante al determinar el grado de protección que otorgan y el nivel de distorsión comercial que producen.⁹

Una de las características clave del Nuevo Regionalismo que contrasta con los antiguos procesos es la aplicación general misma del automatismo y la universalidad de los programas de eliminación de aranceles. Asimismo, ha introducido un procedimiento extremadamente selectivo a través de la aplicación discrecional de las reglas de origen. En los antiguos acuerdos, principalmente los derivados del marco de la ALADI, existía una norma general de aplicación para todas las partes involucradas, que se basaba en el cambio en la clasificación arancelaria en el nivel correspondiente a la partida o, como alternativa, una norma regional sobre el valor agregado de al menos un 50% del valor de la exportación f.o.b.¹⁰ En el Nuevo Regionalismo, que se atribuye en gran parte a los acuerdos que siguieron el modelo de las reglas de origen del TLCAN, existe un sistema de normas generales además de las normas específicas de los productos negociados a un nivel de 6 dígitos del Sistema Armonizado.

Existen dos criterios básicos para determinar el origen. El criterio de "enteramente producido", en el que interviene un solo país, y el criterio de "transformación sustancial", donde dos o más países han tomado parte en el proceso de producción. El primer criterio se aplica principalmente a los recursos naturales que han sido enteramente extraídos de la tierra o se han cosechado dentro del país, o que se fabrican allí utilizando cualquiera de estos productos. Dichos productos adquieren origen en virtud de la ausencia total del uso de materiales o componentes de un segundo país. El hecho de que tengan un contenido mínimo de componentes importados supondrá la pérdida de la categoría de "enteramente producido".

El "criterio transformación sustancial" ha sido más impreciso y deja el juicio para su aplicación a las autoridades aduaneras nacionales. Las negociaciones de las reglas de origen derivadas del TLCAN se orientaron principalmente a precisar más estas normas a través del uso de tres metodologías: (i) cambio en la clasificación arancelaria, lo que requiere que el producto cambie su partida arancelaria (capítulo, partida, subpartida o producto) en virtud del Sistema Armonizado en el país de origen; (ii) norma nacional, que exige un porcentaje mínimo de valor agregado local en el país de origen (o establece el porcentaje máximo de valor que se originará en países no miembros); y (iii) requisitos técnicos, que exigen que el producto debe haberse sometido a un método de fabricación específico en el país de origen.

En el Cuadro 3 se mide el grado de especificidad dispuesto en las reglas de origen, calculando el porcentaje de líneas arancelarias que utilizan un patrón específico. Es importante destacar que existen diferencias significativas entre las normas cuando se comparan entre sí los modelos de

⁹ Para obtener un análisis más exhaustivo a este respecto, véase Garay y Quintero [1999]; Garay y Estevadeordal [1996] y Córdoba [1996].

¹⁰ No obstante, el antiguo marco de la ALADI se cumplió sin excesivo rigor.

reglas de origen establecidos en los acuerdos. El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá ya contenía un importante grado de especificidad. No obstante, las normas del TLCAN son aún más complejas cuando se considera el grado de excepciones que se introducen en los diferentes cambios en la clasificación arancelaria. Asimismo, y esto no se indica en el cuadro, la especificidad que se introduce en el TLCAN es mucho mayor cuando se tienen en consideración los métodos para calcular el valor del contenido regional u otras disposiciones administrativas para implementar el sistema. El modelo del TLCAN fue adoptado por el acuerdo del Grupo de los Tres, los bilaterales de México con Costa Rica, Nicaragua y Bolivia, así como también por los últimos bilaterales de Chile con México y Canadá. Al mismo tiempo, las normas introducidas nacidas del MERCOSUR y los bilaterales del MERCOSUR con sus miembros asociados (Chile y Bolivia), así como las reglas de origen del Mercado Común Centroamericano, se pueden considerar modelos intermedios entre los dos extremos de la ALADI y el TLCAN.

Desde un punto de vista, la utilización de las reglas de origen del Nuevo Regionalismo constituye un paso atrás en relación con los acuerdos más simples de los antiguos acuerdos regionales. El creciente uso de las complejas reglas de origen destaca el hecho de que la especificidad moderada de los programas de eliminación progresiva de los aranceles del Nuevo Regionalismo ha sido compensada al menos parcialmente por un instrumento selectivo incorporado a través de las reglas de origen específicas de los productos. En el TLCAN existe evidencia empírica de la protección selectiva a través de las reglas de origen dispuestas en los acuerdos (Estevadeordal [1999]). Si los efectos del proteccionismo y de la desviación de la inversión que se derivan de las reglas de origen son serios, de hecho, se enfrentarían a efectos equivalentes referentes a los instrumentos basados en los aranceles que podrían ser muy distorsionadores y que provienen del antiguo regionalismo. La expansión de las reglas de origen también plantea el problema de la transparencia y de los costes operativos. Por otra parte, como se ha señalado, el Nuevo Regionalismo es mucho más que comercio como tal. Si los acuerdos constituyen el apoyo de la reforma estructural general, las reglas de origen podrían considerarse una protección endógena que garantiza tanto el logro como la sustentabilidad de éstos. En todo caso, para sacar conclusiones concretas a este respecto, se deben realizar difíciles evaluaciones empíricas del grado de "efectividad" de los sistemas de reglas de origen de la región¹¹ y ponderar ese costo respecto a otros beneficios que resulten del acuerdo.

Otras modalidades

Aparte de la naturaleza universal y en general más rápida de la liberalización, junto con el uso de las reglas de origen más específicas, hay otras muchas características que distinguen al Nuevo Regionalismo en comparación con el antiguo.

- Dirigido por el mercado. La expansión del mercado regional está siendo guiada fundamentalmente por el sector privado y las decisiones sobre las exportaciones y la inversión intrarregionales que se basan en el mercado. Todos los efectos de la transformación que se derivan de la integración regional se han logrado sin la programación y planificación estatales que caracterizaron las iniciativas anteriores.
- Tratamiento Especial y Diferencial. En los acuerdos de los años noventa se prestó poca atención al Tratamiento Especial y Diferencial de los países menos desarrollados. Los acuerdos han sido sencillos, si es que todavía existen. El acuerdo más habitual corresponde a

¹¹ Garay y Quintero [1999] y Córdoba [1996] han hecho progresos en este respecto.

una introducción gradual más extensa de una o más disciplinas. Por ejemplo, en el MERCOSUR, Paraguay y Uruguay recibieron un año adicional para la eliminación gradual de los aranceles de los productos sensibles, mientras que a Paraguay se le autorizó para incluir un 25% más de categorías de productos en una lista temporal de excepciones al acuerdo sobre el arancel externo común, con un plazo de seis años adicionales para incorporarlos. También existen las derogaciones permanentes, aunque no son comunes,¹² por ejemplo, Bolivia está fuera del AEC andino.

- Efecto cascada. Con el descubrimiento de los nuevos mercados y la experiencia positiva, las consideraciones estratégicas han generado efectos en cascada, en los que un acuerdo deriva en otro, aumentando el grado de liberalización más allá del libre comercio tradicional de bienes de la antigua integración, para incluir los llamados nuevos asuntos. Un ejemplo de esto es Chile. Empezó integrándose con México en un ALC simple. Luego de haber firmado varios acuerdos similares con otros países en la región, trató de formar parte del TLCAN, que era más general. Cuando esto fracasó debido a la falta de autorización de la Vía Rápida por parte del Congreso de Estados Unidos, firmó un acuerdo similar al TLCAN con Canadá. Por tanto, Chile mejoró su ALC simple con México aplicando los mismos patrones del TLCAN y en la actualidad se encuentra en nuevas negociaciones con Estados Unidos. Las buenas experiencias en el hemisferio también dieron paso a negociaciones con Corea del Sur y la Unión Europea.
- Arquitectura institucional reducida. La antigua integración tendió prematuramente a impulsar una estructura institucional compleja y costosa. Los nuevos acuerdos tienden a promover acuerdos intergubernamentales minimalistas. Además, los más tradicionales, tales como la Comunidad Andina y el MCCA, han reformado las estructuras institucionales sobredimensionadas que se heredaron del pasado.
- El renacer de la integración regional parece ser más sustentable que el de la primera experiencia de posguerra. En conjunto, los compromisos del proceso de liberalización, se han puesto en marcha en forma eficaz y se han desarrollado como estaba previsto, y a pesar de la difícil coyuntura económica de 1998-99 han experimentado un retroceso leve. Éste constituye el principal contraste con la antigua integración, que contaba con muchos acuerdos pero con pocos compromisos sostenibles y de escasa aplicación.

¹² Para obtener un resumen completo del tratamiento diferencial y especial en los nuevos acuerdos regionales, véase OEA [1996]. Para obtener información respecto de los antiguos acuerdos, véase Lizano [1979] y Devlin, Estevadeordal y Katona [2001].

IV. LOS INDICADORES DEL COMERCIO

Existen algunas diferencias estructurales adicionales entre las primeras iniciativas de integración de posguerra y las más recientes, lo cual se revela al observar los indicadores del comercio que se han seleccionado. Como es habitual, están abiertas a la interpretación y sólo pueden ofrecer algunos indicios de las posibles tendencias, o fuerzas subyacentes, tras la dinámica implícita de cualquier acuerdo comercial. Asimismo, es difícil separar la causalidad entre los períodos, aunque en este caso se puede sacar partido de la crisis de la deuda de los años ochenta que sirvió como una especie de “truco de laboratorio”, equivalente a una paralización temporal del regionalismo para volver a comenzar pocos años más tarde. La atención se centra en dos aspectos. Primero, en la evaluación de la existencia de unos “efectos anticipados” ex-ante sobre los flujos comerciales, incluso antes de poner en práctica el acuerdo. Segundo, en el análisis de los dos períodos de regionalismo en función de la “intensidad” de la integración regional lograda con el tiempo.

Efectos anticipados

En este tipo de análisis se comparan los acuerdos en función de la presencia de los llamados “efectos anticipados” en el modelo de comercio. Siguiendo a Freund y Mc Laren [1999], los coeficientes de comercio muestran un comportamiento en forma de “S”, lo que indica una aceleración y desaceleración del crecimiento del comercio intrarregional respecto a la formación del acuerdo de comercio.¹³

Freund y Mc Laren señalan una curva con forma de “S” para algunos acuerdos (UE, Asociación Europea de Libre Comercio, AELC (*EFTA*), MERCOSUR y TLCAN). La interpretación indica que, cuando la iniciativa es creíble, al acercarse la fecha de acceso, un país y su sector privado acelerarán el comercio con sus futuros países socios y, después del acceso, el comercio con dichos países miembros debería mostrar un comportamiento sin fluctuaciones. Los últimos trabajos teóricos sobre la existencia de inversiones irreversibles efectuadas con anticipación al acceso fundamentan esta visión. Dada la diferente esfera de acción, las modalidades y la credibilidad de los acuerdos antiguos frente a los nuevos, los efectos pueden ser de diferente magnitud, mucho más marcados en el caso de los acuerdos nuevos, en parte debido a una mayor credibilidad y receptividad interna respecto de la apertura del Nuevo Regionalismo.

Para los propósitos de este trabajo, es interesante destacar que, en general, los países que han establecido los “antiguos” acuerdos han mostrado un patrón de comportamiento en forma de “S” en mucho menor grado que cuando estos mismos han establecido “nuevos” acuerdos (Devlin,

¹³ La proporción del comercio total de un país con los miembros de un bloque dado se define del siguiente modo:

$$tr_{ij}^t = \text{comercio}_{ij}^t / \text{comercio}_{i, \text{mundial}}^t$$

donde

tr_{ij}^t = proporción del comercio del país i con el bloque j en un tiempo t

comercio_{ij}^t = importaciones de i desde j más las exportaciones de i a j en un tiempo t

$\text{comercio}_{i, \text{mundial}}^t$ = importaciones de i mundiales más las exportaciones de i al mundo en un tiempo t

Los índices se calculan como la diferencia entre las proporciones reales en un tiempo t respecto de la proporción en el tiempo, cuando el acuerdo se aplicó usando datos comerciales agregados de la base de datos DOTS del FMI.

Estevadeordal y Katona [2001]). México constituye un ejemplo impactante al respecto (Gráfico 4). Esto puede reflejar el hecho de que el "antiguo" regionalismo se utilizó más bien como una forma de ampliar el modelo ISI de industrialización sustitutiva de importaciones en la región, antes que como una ampliación del comercio entre los países socios como tales. La excepción es el MCCA (Gráfico 4), quizá porque algunas características de su esquema de liberalización intrarregional de 1960 se aproximó a la estructura de compromiso del Nuevo Regionalismo. En cualquier caso, los efectos anticipados significativos pueden observarse en la mayoría de los casos del Nuevo Regionalismo, lo que indica que los procesos actuales de liberalización regional son quizá más creíbles: están integrados en los tres niveles del proceso de liberalización descrito anteriormente y forman parte integral de los compromisos de reforma estructural.

La intensidad del comercio

Con el objeto de medir el grado de integración regional en el tiempo, se pueden utilizar dos ratios de intensidad regional: uno basado en las exportaciones y otro en las importaciones. Los índices de intensidad regional que hemos usado fueron desarrollados teóricamente por Anderson y Norheim [1993] y están definidos como la proporción de las exportaciones (importaciones) de un país a la región j , respecto a la proporción de las importaciones (exportaciones) de la región j , netas del país i , en las importaciones (exportaciones) mundiales, netas del país i .¹⁴

Los índices de intensidad del comercio constituyen una mejor medida de la reorientación que las proporciones del comercio, puesto que éstos verifican el crecimiento total del comercio de los países miembros en relación con el comercio mundial y el número de miembros que forman el acuerdo según el tamaño del bloque. El índice describe en qué medida un país comercia con otros miembros del acuerdo en relación con cuánto comercia con el resto del mundo. Un índice de intensidad comercial igual a uno supone que la proporción de comercio del país i respecto de los otros miembros del acuerdo es idéntica a la proporción de comercio del socio con el resto del mundo. Cuando el índice tiene valores por encima de (por debajo de) la unidad, los países tienen un comercio bilateral mayor (menor) de lo que podría esperarse basándose en la proporción que el socio tiene en el comercio mundial.

Devlin, Estevadeordal y Katona [2001] presentan los índices de intensidad de todos los países en América Latina durante 1960-1998, en relación con sus acuerdos subregionales inmediatos así como también con la ALALC/ALADI (excepto para los países de América Central). Para ilustrar el efecto potencial de los acuerdos sobre el comercio regional, el análisis describe el desarrollo

¹⁴ Los índices de intensidad de las exportaciones e importaciones, respectivamente, son los siguientes:

$$IM_{ij} = x_{ij}/m_j$$

donde

x_{ij} = la proporción de exportaciones del país i a la región j

m_j = la proporción de la región j en las importaciones mundiales (importaciones netas del país i)

$$IX_{ij} = m_{ij}/x_j$$

donde

m_{ij} = la proporción de importaciones del país i desde la región j

x_j = la proporción de la región j en las exportaciones mundiales (exportaciones netas del país i)

del índice para cada país para todos los años, aunque no todos ellos participaron en un acuerdo específico durante todo el período (es decir, Chile en el Grupo Andino y el MERCOSUR).

El índice es muy útil para analizar la dinámica del comercio intra-bloque en el largo plazo, puesto que implícitamente uno verifica factores tales como el crecimiento de los ingresos relativos, la distancia, el idioma y otros factores, que normalmente estarían incluidos en un modelo de Gravedad.¹⁵ Por tanto, al analizar los índices de intensidad del comercio en el tiempo, se logra de manera más parca el mismo propósito que al calcular una ecuación de Gravedad (véase Freund y Mc Laren, [1999], para obtener una derivación analítica de los índices de intensidad del comercio utilizando una ecuación de gravedad).

En algunos países, el efecto de nuevas iniciativas regionales parece haber sido muy importante y son particularmente destacables los casos de socios comerciales principales en los acuerdos sudamericanos, es decir, Argentina y Brasil en el caso del MERCOSUR (que se ilustra en el Gráfico 5), y Colombia y Venezuela en el caso de la Comunidad Andina. Además, el hecho de que exista un movimiento simultáneo de las series de importaciones y exportaciones indica que no hay un sesgo sistemático entre las dos y, por lo tanto, están menos afectadas por los efectos potenciales de la desviación sistemática del comercio. Otros estudios también han sugerido que el Nuevo Regionalismo en América Latina y en otros lugares, en general, no ha desviado el comercio (Soloaga y Winters [1999]; Robinson y Thierfelder [1999]; Nagarajan [1998]; y Devlin, Estevadeordal y Katona [2001]).

¹⁵ Suponiendo que las elasticidades del mercado con respecto al ingreso y la distancia son constantes en el tiempo, la ecuación de gravedad define los movimientos de exceso de comercio en el tiempo como aquellos movimientos que no se pueden explicar mediante el crecimiento de los ingresos, puesto que la distancia no cambia. Por supuesto que hay otros factores que pueden explicar esos movimientos, entre otros, los tipos de cambio reales. No obstante, consideramos que algunos de esos efectos de los precios serán más importantes en el corto que en el mediano plazo, más que los factores que perduren en el largo plazo. En otras palabras, interpretamos las tendencias a largo plazo de los índices como un resultado que se debe más a los factores estructurales, en la forma en que las diferentes economías están vinculadas a través de acuerdos comerciales formales, aunque las fluctuaciones de corto a mediano plazo pueden atribuirse a variables tales como movimientos de los tipos de cambio.

V. ALGUNAS CARACTERÍSTICAS "ANTIGUAS" DEL NUEVO REGIONALISMO.

Pese a los progresos del Nuevo Regionalismo, todavía persisten algunas "antiguas" características que podrían estar socavando toda la dinámica potencial y los efectos no tradicionales del nuevo planteamiento de la integración regional:

- Con frecuencia, América Latina todavía hace un uso excesivo de las medidas unilaterales "irregulares" para tratar los desequilibrios comerciales perturbadores en sus acuerdos regionales. Algunas veces, esto se debe a que en los acuerdos no se han dispuesto cláusulas de salvaguardia, incluso durante los períodos en que se reducen gradualmente los aranceles (Cuadro 4). Aunque hay algunos signos de mejoría,¹⁶ no se ha prestado suficiente atención al uso de la resolución formal de conflictos. La práctica del pasado en América Latina fue solucionar los conflictos con discreción a través de vías diplomáticas. Todavía hoy día la vía diplomática se usa en forma excesiva. Este planteamiento quizá tenía sentido cuando el estado era el actor económico fundamental en la región. No obstante, la integración actual está guiada por el mercado; el crecimiento del sector de la inversión privada en los mercados regionales se vería reforzado mediante sistemas normativos más modernos y transparentes.
- El antiguo regionalismo se caracterizó por el significativo criterio selectivo en su proceso de liberalización arancelaria. En este sentido, si bien el Nuevo Regionalismo es más universal y automático, existe una considerable selectividad sectorial para reducir gradualmente el arancel a algunos productos específicos y las preferencias entre los diferentes socios. Otra fuente de selectividad es el progresivo uso de las reglas de origen de productos específicos. Lo que es más, las reglas de origen carecen de la transparencia que posee el arancel. Todo lo anterior, pero en particular las reglas de origen, están contribuyendo a la formación de un "spaguetti bowl" en materia de acuerdos, lo que contribuye a generar costos operativos y a reducir la transparencia. Existe claramente una necesidad de evaluar empíricamente los efectos de las reglas de origen. La OMC podría ayudar contemplando las reglas de origen en la Resolución 24 y ampliando el desarrollo de un sistema de reglas de origen no preferenciales para su inclusión en las de tipo preferencial (Serra, *et.al.*, [1996]). Al mismo tiempo, la creación de un ALCA para 2005 ayudaría a eliminar y a armonizar muchos de los ALC más superficiales del hemisferio.
- Una de las soluciones al problema de las reglas de origen es la formación y la consolidación de una unión aduanera. El antiguo regionalismo se vio enfrentado a arduas dificultades para establecer y mantener el arancel externo común. También se ha constatado que este hecho ha sido difícil para el Nuevo Regionalismo. Los aranceles externos comunes en todas las subregiones eran "imperfectos" cuando fueron establecidos a principios de la década de los noventa, y algunos se han visto seriamente agujereados desde entonces. En América Central, el AEC establecido en la década de los noventa empezó afectando al 95% del universo arancelario; sin embargo, hoy sólo afecta al 50%, o al 70% si se excluye a Nicaragua (Granados [1999]). MERCOSUR empezó con un AEC del 88% del universo arancelario (INTAL [1996]); sin embargo, ha sufrido un buen número de agujeros en los últimos años y la reciente retirada de Argentina del AEC ha supuesto un golpe importante. En la

¹⁶ Por ejemplo, el Tribunal del GA se creó en 1984, aunque no empezó a funcionar hasta 1996. Con la puesta en marcha en este último año, sus actividades han aumentado considerablemente, y se han enviado 30 casos de incumplimiento al Tribunal (comunicación de los autores con la Secretaría de la Comunidad Andina, 1999).

Comunidad Andina, alrededor del 85% de las líneas arancelarias fueron incorporadas en el AEC. La intención era que las excepciones estuvieran eliminadas en 1999, pero esto se postergó. Al mismo tiempo, aunque hay un buen número de productos que se encuentran fuera del AEC, las reglas de origen también son necesarias, porque ninguna subregión cuenta con un sistema común de recaudación del arancel fiscal.

- Pese a los 15 años de reformas económicas orientadas hacia el mercado, las economías latinoamericanas aún sufren importantes períodos de inestabilidad (México, Brasil, Ecuador, Argentina, etc.), con los consecuentes efectos negativos para la integración regional.
- El sueño de un mercado común todavía vive en la imaginación de América Latina. Sin embargo, aunque aquél quizá todavía sea difícil de conseguir, hoy está siendo progresivamente formulado de manera más real en función de los bloques geográficos que, al menos en el mediano plazo, cuentan con una estrategia económica posible y el potencial político para lograr un futuro desarrollo colectivo eficaz.

VI. CONCLUSIONES

El Nuevo Regionalismo contrasta fundamentalmente con el antiguo. Su papel instrumental está orientado a formar parte integral del apoyo a las reformas estructurales para hacer las economías más abiertas, basadas en el mercado, competitivas y democráticas. Dado que la liberalización regional ha funcionado conjuntamente con la apertura comercial unilateral y multilateral y un entorno económico liberalizado para el sector privado, los nuevos acuerdos comerciales disfrutaron de una credibilidad con la que el antiguo regionalismo no contaba debido a su antigua y subyacente vocación por la protección y la intervención estatal. La esfera de acción de las disciplinas de la liberalización en el Nuevo Regionalismo tiende a ser global y más rápida, universal y sustentable en términos de su aplicación eficaz. Asimismo, el Nuevo Regionalismo también se ha diseñado para atraer la inversión extranjera y no restringirla ni controlarla. Además, el Nuevo Regionalismo cuenta con acuerdos institucionales funcionales y es más eficaz en relación con los costos. Finalmente, las nuevas iniciativas también apoyan mejor los objetivos no económicos importantes tales como la paz, la democracia y la participación eficaz en foros internacionales.

La integración regional, al igual que cualquier transformación estructural importante, tiene costos, muchos de ellos pagaderos de una sola vez y por adelantado, que deben asumirse y deberían minimizarse en la medida de lo posible. No obstante, con el nuevo entorno y el papel de la integración regional en América Latina, la matriz de los objetivos y los beneficios esperados ha cambiado espectacularmente. En este sentido, Ethier [1998]) está en lo cierto al afirmar que el planteamiento simple de Viner para evaluar los esquemas regionales es excesivamente limitado y que se necesita un marco conceptual más amplio.

Muchos análisis críticos de la teoría estática de Viner son especialmente limitados. Habitualmente, derivan conclusiones negativas sobre el regionalismo, aunque abstraen las características claves tales como la reducción paralela de aranceles internos y externos, la diferenciación de los productos, la competencia y las cuotas de mercado, la inversión y el aprender con la práctica, las externalidades, etc, que constituyen la dinámica económica central del Nuevo Regionalismo. En consecuencia, se destacan costos, tales como los que resultan de la desviación del comercio y de los efectos redistributivos de los aranceles fiscales perdidos, y se subestiman los beneficios. Los riesgos del sistema multilateral también son exagerados, porque el regionalismo y las negociaciones multilaterales tienen por objeto resultados completamente diferentes (el primero persigue el objetivo de eliminar las barreras entre algunos países, en tanto que las últimas conceden reducción de barreras para todos los países). Además, los dos procesos están interactuando en forma progresiva y se apoyan mutuamente. Por ejemplo, el ALCA será difícil de concretar si no se avanza en las negociaciones multilaterales en materia de agricultura, lo que a su vez probablemente necesita de nuevos y profundos cambios para convertirse en realidad.

Para valorar la integración regional debemos aumentar la capacidad analítica para evaluar eficazmente los acontecimientos dentro de un marco más extenso. Esto requerirá, entre otras cosas, de una mejor observación y análisis empírico del existente hoy día respecto a lo que está pasando realmente (es decir, desarrollos sectoriales que recojan los impactos dinámicos) en los procesos de integración regional de América Latina.

APENDICE A LA SECCION II

Ejemplo del Antiguo Regionalismo: el caso del Grupo Andino (GA)

1. Antecedentes

En las negociaciones regionales durante los años cincuenta existieron serios debates acerca de la formación de un mercado común en América Latina. Sin embargo, no se logró el consenso y la ALALC fue uno de los resultados de la negociación. El acuerdo se originó con la iniciativa de Argentina, Brasil, Chile y Uruguay a fines de los años cincuenta e incorporaba también a Bolivia, Colombia, México, Paraguay, Perú y Venezuela. Aunque algunos países tenían la esperanza de que se evolucionaría hacia un mercado común mayor en toda la región (Urquidí [1960]), el acuerdo contemplaba el objetivo inmediato de establecer un área de libre comercio en el plazo de doce años.

Los que proponían la integración nunca consideraron la ALALC un acuerdo ideal. Se trataba de un acuerdo relativamente débil, puesto que sacrificaba su razón de ser en favor del número de miembros. Abarcaba estados con una amplia variedad de niveles de desarrollo, tamaño, intereses políticos y una geografía todavía no domesticada por las eficaces infraestructuras de las comunicaciones y el transporte. Los países grandes, tales como Argentina y Brasil, se centraron en afianzar un mercado dispuesto para su comercio existente de bienes, mientras que los países más pequeños se interesaron más en crear un nuevo desarrollo industrial a través de programas y concesiones, con el fin de crear las condiciones favorables para su desarrollo dentro de la región. Los intereses de los países grandes prevalecieron en general en el acuerdo final.

Como resultado, la ALALC fue un mero acuerdo sobre un *marco* para las posteriores negociaciones con el objeto de liberalizar el comercio entre los países miembros. También existían disposiciones para acuerdos sobre los sectores industriales. En el momento de la firma no se liberalizó ningún comercio. Los órganos de gobierno eran intergubernamentales y las votaciones se ganaban por una mayoría de dos tercios, aunque cada delegación podía ejercer el veto. Existía una Secretaría que no contaba con facultades ejecutivas.

La liberalización del comercio de la ALALC se basó en el principio del desarrollo de listas positivas de productos para concesiones comerciales recíprocas. Se esperaba que, a través de las concesiones en las negociaciones bilaterales, los países con intereses ampliamente divergentes pudiesen beneficiarse mutuamente a través de las concesiones adecuadas para las prioridades de cada país. Con estos beneficios en la mano, sería más fácil ampliar las concesiones a todo el grupo. Sin embargo, el sistema necesitaba liberalizar el comercio para negociar cada línea por separado. Por lo tanto, sólo se lograrían avances si un país se interesaba en reclamar los mercados de otros países miembros para un producto o sector en particular.

El énfasis de la ALALC estuvo puesto en el libre comercio de bienes en la región. Los países miembros relativamente menos desarrollados del área andina se consideraban en desventaja con respecto a los países más grandes e industrializados de la región. La premisa del acuerdo que establecía que el desarrollo tendría lugar en todas las economías de la ALALC demostró no ser realista; la mayoría de los beneficios derivados del aumento del comercio industrial se

acumularon en los países grandes que se situaban en posiciones comerciales favorables. Ya en 1966, los presidentes de Colombia, Chile, Venezuela, Ecuador y Perú destacaron la insatisfacción por parte de estos países pequeños en relación con la ALALC y señalaron los principios para la aceleración del proceso de integración, que incluían la creación de un mercado común andino. Como resultado, los países andinos establecieron el Acuerdo de Cartagena en 1969. El Grupo Andino constituyó la plena expresión del apoyo instrumental de la antigua integración al modelo ISI de desarrollo latinoamericano.

2. El Acuerdo

En la estrategia del Grupo Andino, el papel del sector público fue primordial. La suposición clave fue que un aparato político centralizado no sólo podría asegurar un desarrollo equitativo, sino que era necesario para superar los estrangulamientos del mercado. Sería necesario contar con instituciones fuertes y un alto grado de coordinación de políticas en muchas áreas, que no se limitaran sólo a los aspectos estrictamente económicos. De ese modo, se esperaba gestionar la competencia entre los países miembros.

Las instituciones del Grupo Andino estaban compuestas por la Comisión (de nivel ministerial) y la Junta, que debería ser completamente independiente de los gobiernos de los países miembros y estaba formada por tres representantes elegidos por la Comisión. La Junta era un órgano permanente al que se habían conferido funciones ejecutivas y de investigación, pudiendo formular propuestas y sugerir iniciativas. Supervisaba una gran plantilla de personal técnico independiente. Estas características y el mandato legislativo de la Comisión le confirieron al GA facultades supranacionales. Cada país tenía un voto y derecho a veto, y las decisiones requerían de una mayoría de dos tercios para ser aprobadas. Asimismo, el acuerdo establecía disposiciones para la creación de un tribunal de arbitraje. Inmediatamente antes de alcanzar el acuerdo, se creó un banco regional de desarrollo.

Los elementos claves del acuerdo reflejaban la experiencia negativa relacionada con la ALALC. Todos los países participarían activamente (por tanto se necesitaba una planificación), teniendo una preferencia especial por los países pequeños y menos desarrollados (Bolivia y Ecuador); el proceso iba a ser rápido y claro; el comercio debería ser liberalizado no sólo teniendo como base la negociación de producto por producto, sino más bien la presencia significativa de listas automáticas.

La liberalización comercial tendría que alcanzarse completamente en 1980 (con todas las excepciones eliminadas para 1990). Unos 2000 productos, o aproximadamente un tercio de todos los bienes, se reservaron para posibles inclusiones en los programas sectoriales de desarrollo industrial (*Sectoral Industrial Development Programs, SIDPs*). La idea era contar con varios miembros que participaran en la producción de componentes de los productos que se comercializarían dentro del grupo de países. Las fábricas de bienes que todavía no se producían en la región estarían reservadas para los países miembros menos desarrollados. Estos programas

serían recomendados por la Junta y negociados y aprobados por la Comisión en diciembre de 1973. En términos generales, éstos y otros objetivos y fechas límite eran enormemente ambiciosos.¹⁷

Una de las políticas más polémicas fue la Resolución 24, que regulaba el capital extranjero. Como se ha mencionado anteriormente, la propiedad extranjera fue polémica en América Latina y especialmente en el área andina, donde existían importantes conflictos sobre la inversión internacional. El acuerdo prohibía a los extranjeros invertir en actividades que compitieran con las empresas existentes e imponía un estricto control sobre la propiedad extranjera, así como sobre el nivel de transferencias de los beneficios.

El objetivo del tratado oficial para la liberalización comercial era la eliminación total de los aranceles y otras “restricciones comerciales” para el 31 de diciembre de 1980. Estas últimas deberían estar totalmente eliminadas el 31 de diciembre de 1970, con excepción de aquellas de aplicación de conformidad con los programas sectoriales de desarrollo industrial; a Bolivia y Ecuador se les otorgó un alto grado de flexibilidad.

El programa de liberalización comercial constituía una fórmula compleja. El universo arancelario intrarregional andino se dividió en cinco grupos de productos importantes: (a) bienes sujetos a un programa de reducciones automáticas; (b) bienes sujetos a la liberalización acordada hasta ese momento en la ALALC; (c) bienes reservados para la programación industrial; (d) bienes no producidos en la región, algunos de los cuales estaban reservados exclusivamente para el desarrollo en Bolivia y Ecuador; y (e) la lista de excepciones.

Lista (a): éste era el grupo más grande dentro de las cinco categorías. Estos productos debían recibir reducciones arancelarias automáticas siguiendo un programa gradual de diez años. La lista fue elaborada con unos 3.470 productos, que representaban un 50% de las líneas arancelarias, y en general estaba compuesta por bienes producidos para satisfacer las necesidades de la región o por bienes para los cuales no se consideraba práctica la programación industrial. Los productos originarios de Bolivia y Ecuador estaban sujetos a una reducción de aranceles más acelerada.

El proceso de eliminación empezaba identificando el arancel inicial común o Punto Inicial de Desgravación (PID), es decir, el arancel nacional más bajo entre Chile, Colombia y Perú para cada producto, que no excediera el 100% *ad-valorem* en el momento de firmar el acuerdo. El 31 de diciembre de 1970, todos los aranceles que fuesen superiores al PID se redujeron a un nivel de base común y se programó una reducción automática del 10% de la tasa arancelaria base a partir del 31 de diciembre de los años subsiguientes, hasta llegar a cero a fines de 1980.

Los aranceles intrarregionales sobre aquellos bienes originarios de Bolivia o Ecuador se redujeron a un ritmo muy acelerado, con reducciones anuales (que comenzaron el 31 de diciembre de 1971 y se basaron en el PID) de un 40%, un 30% y un 30%, logrando de ese modo el libre comercio intrarregional para aquellos productos el 31 de diciembre de 1973. Antes del 31 de marzo de 1971,

¹⁷ Las fechas límite del Acuerdo exigían un sistema común de tratamiento del capital extranjero, mercados comerciales, patentes, licencias y royalties que debería estar aprobado el 31 de diciembre de 1970; un sistema uniforme que dirigiera las multinacionales andinas para el 31 de diciembre de 1971; la armonización de la legislación de promoción industrial para el 31 de diciembre de 1971; la unificación de las disposiciones reglamentarias en materia de comercio exterior para el 31 de diciembre de 1972; y los procedimientos y mecanismos de coordinación y armonización de políticas cambiarias, monetarias, financieras y fiscales, programación industrial, desarrollo agrícola y la planificación de una infraestructura social y física debería estar aprobada el 31 de diciembre de 1970.

la Comisión contaba con autorización para establecer márgenes preferenciales adicionales y marcos temporales para los bienes del grupo (a) en la categoría de productos que pudieran tener especial interés para Bolivia y Ecuador. Al mismo tiempo, a estos dos países no se les pidió que iniciasen las reducciones de aranceles hasta el 31 de diciembre de 1976, llegando a cero en 1985 a través de una serie de rebajas arancelarias de un 10% anual. Además, estas reducciones se basarían en los aranceles nacionales que existían originalmente y no en el PID más bajo.

Lista (b): la lista común de los aranceles que los países de la ALALC habían acordado eliminar previamente en 1973 se liberalizarían completamente ciento ochenta días después de la entrada en vigor del acuerdo. Al mismo tiempo, a Bolivia y Ecuador se les permitió seguir el programa original de la ALALC.

Lista (c): el 31 de diciembre de 1970, la Comisión tuvo que reservar un grupo de bienes para su posible inclusión en programas sectoriales de desarrollo industrial (*SIDPs*). Se pidió a la Comisión que aprobara los programas que comprendían los productos reservados para el 31 de diciembre de 1973 o para 1975 si la Junta aprobaba una ampliación. Los bienes reservados no seleccionados para un programa sectorial en ese momento estarían sujetos a un programa de liberalización que eliminaría el arancel para 1980. Los bienes que estaban incluidos en los *SIDPs* aprobados estaban sujetos a los términos específicos de cada programa industrial, aunque finalmente se someterían a la eliminación arancelaria. No obstante, los bienes producidos en Bolivia y Ecuador de acuerdo con el programa *SIDP* se verían completamente libres de las restricciones tan pronto como se aprobara ese programa.

Lista (d): los productos industriales que no se produjeran en la subregión y no estuvieran asignados a los programas *SIDP* se incluirían en una lista y se otorgarían a Bolivia o Ecuador para su futuro desarrollo (o, en casos especiales, a cualquiera de los demás). Los aranceles aplicados sobre estos productos se eliminarían el 28 de febrero de 1971 y sólo podrían sacar partido de su liberalización aquellos países a los cuales se asignara cada producto. Transcurridos cuatro años, si el país designado no hubiera empezado o al menos planificado el desarrollo del producto, perdería el derecho a los privilegios y se sometería a la liberalización plena e inmediata.

Lista (e): exenciones. El 31 de diciembre de 1970, se pidió a cada país que entregara una lista de exenciones referidas al programa de liberalización comercial. Estas exenciones vencerían en 1985 (para Bolivia y Ecuador en 1990). Las únicas restricciones en materia de exenciones recaían sobre aquellos productos de exportación que fueran de materias primas para Bolivia y Ecuador. El número máximo de excepciones permitidas para cada país fue de 600 en los casos de Bolivia y Ecuador, 450 para Perú y 250 para Chile, Colombia y Venezuela.

El arancel externo común (AEC) estaría establecido el 31 de diciembre de 1980. El primer paso sería la aprobación de un arancel externo común mínimo (AECM) antes del 31 de diciembre de 1970, seguido por la aprobación del proyecto de la propuesta sobre el AEC el 31 de diciembre de 1973, que el Grupo Andino empezaría a aplicar un año más tarde. El proceso no estaba bien definido en el Acuerdo. Al mismo tiempo, siguiendo movimientos anuales de carácter lineal, el AECM fue previsto para estar en plena vigencia el 31 de diciembre de 1975. Los productos incluidos en los *SIDPs* estaban sujetos a las normas específicas establecidas en cada programa, y los artículos no producidos en la región podrían regirse según lo dispuesto por las normas en materia de importación de los estados individuales hasta que se iniciara su

producción. A Bolivia y Ecuador se les permitieron numerosas excepciones, pero se les pidió cumplir plenamente con el AEC en 1985.

El complejo esquema de liberalización del comercio establecido en el Acuerdo de Cartagena se implementó de forma imperfecta. No se consiguió un área de libre comercio ni tampoco una unión aduanera. No obstante, los mercados andinos altamente protegidos experimentaron una mayor apertura subregional en la década posterior al Acuerdo. En 1969, el año en que se firmó el acuerdo, las tasas arancelarias *ad-valorem* entre Perú, Colombia y Chile promediaban un 92% con elevados grados de dispersión. Además, existían otras restricciones menos cuantificables pero severas sobre las importaciones intrarregionales. El 31 de diciembre de 1978, el arancel regional interno más alto de los bienes sujetos al programa de liberalización se situaba en un 32%, con una tasa promedio de un 10%. El 25% del universo arancelario se comercializaba en forma libre. Esto no incluía a Bolivia y Ecuador, que nunca iniciaron el proceso de liberalización comercial. Sin embargo, el ochenta por ciento de las exportaciones intrarregionales *provenientes* de estos países estaban libres de aranceles.

Como se ha mencionado anteriormente, el número de excepciones para el programa de liberalización se eliminaría gradualmente y por completo en 1985 (Bolivia y Ecuador en 1990). Las negociaciones recogidas en el Acuerdo de 1974 para programar estas reducciones no se llevaron a cabo (el protocolo de 1976 significó un retroceso en el marco temporal de varios años). Diez años después de haberse formulado estas reducciones iniciales, los productos de la lista de excepciones sólo se habían visto reducidos en un 10%. El número total de productos reservados para los programas sectoriales de desarrollo industrial (*SIDPs*) en las listas de excepciones del GA era bastante significativo: un 40% del universo arancelario total de los cinco países andinos.

Los problemas aumentaron con los desacuerdos sobre los planes industriales que surgieron de las instituciones burocráticas centrales. Hubo un incremento de la polarización entre los países más desarrollados (Colombia, Chile) y el resto. El programa petroquímico se aprobó en 1975, pero Chile se retiró en 1976 del Grupo Andino. Con las dificultades para aplicar el programa de liberalización arancelaria y la programación industrial, no es sorprendente que el comercio intrarregional mostrase un crecimiento reducido: las exportaciones intrarregionales como porcentaje del total aumentaron de un 2% en 1970 a sólo un 4% a final de la década.

Los países nunca aplicaron el arancel externo común. El arancel externo común mínimo transitorio (AECM) se estableció el 31 de diciembre de 1970. Los aranceles externos de los países miembros (excluidos Bolivia y Ecuador) no podían ser menores que el AECM, cuyo promedio era del 40% *ad-valorem*. El rango del AECM oscilaba entre el 0 y el 120%, con el 97% de los productos con un arancel menor o igual al 80%. El AECM no sólo fue alto, sino también muy incompleto, dado el elevado número de productos que fueron excluidos, así como también lo fueron los productos de los *SIDPs* y los productos clasificados como “no producidos” en la lista de reserva regional. Tampoco éste fue de aplicación en Bolivia y Ecuador. Además, el AECM *era un mínimo y no un máximo*; por tanto, en todos los casos, el arancel nacional nominal promedio de los países miembros fue, con diferencia, más elevado que el AECM. Bolivia, el país con los aranceles externos más bajos, promedió el 54% y Chile, con el más alto, el 172% (promedios sin ponderación sectorial).

En 1975, una nueva propuesta exigía una protección efectiva máxima del 90%. En 1976, el AECM fue renovado, lo que redujo el nivel del arancel externo mínimo promedio al 29%,

aunque tenía un nivel máximo del 110%. Los sectores para los cuales se redujo el arancel externo mínimo fueron principalmente de los bienes de consumo final. Al mismo tiempo, la formación del arancel externo común se retrasó hasta el 31 de diciembre de 1983 para Colombia, Venezuela y Perú, y hasta 1989 para Bolivia y Ecuador. Naturalmente, a esas alturas, la crisis de la deuda externa no contribuiría a la consolidación del arancel externo común.

Los problemas con la puesta en práctica del programa de liberalización eran innumerables. Existía inestabilidad en las economías de los países miembros. El proceso extremadamente centralizado, en el cual las instituciones andinas fueron responsables de la planificación y la preparación de programas económicos y comerciales técnicamente difíciles y políticamente sensibles, no se adaptó a la capacidad de los estados para implementarlo. El personal de aduanas, por ejemplo, no siempre estuvo dotado con los recursos para interpretar las listas de miríadas, excepciones y decisiones del Grupo. Además, el hecho de asegurar la autorización para implementar las reducciones de las barreras comerciales a través del respectivo proceso institucional estatal podía ser problemático. Incluso la autorización para empezar a implementar las reducciones automáticas señaladas en el Acuerdo de Cartagena podía llevar más de un año.

Además, el incumplimiento era frecuente. La salvaguardia andina y los sistemas de resolución de conflictos eran ineficaces. La cláusula de salvaguardia se utilizó solamente dos veces en la primera década (Chile y Perú, una vez cada uno), lo que revelaba la reticencia por parte de los países miembros a desplegar la maquinaria oficial. En cambio, cada vez con más frecuencia, los países recurrían a métodos no oficiales para sortear las obligaciones andinas. Las quejas comunes de los países andinos tenían relación con el incumplimiento del AECM y las restricciones adicionales que recaían sobre los productos de las listas reservadas o de excepciones. Las barreras no arancelarias también se propagaron.

CUADRO 1

ACUERDOS DE COMERCIO EN LAS AMERICAS EN LOS AÑOS NOVENTA

Acuerdos en vigor	Fecha de la firma	Entrada en vigor
Comunidad del Caribe (CARICOM) ¹	1973	1973
Chile-México ²	1991	1992
Mercado Común Centroamericano (MCCA) ³	1960	1961
Chile-Venezuela	1993	1993
Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	1992	1994
Colombia-Chile	1993	1994
Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	1991	1995
Costa Rica-México	1994	1995
Grupo de los Tres (G-3)	1994	1995
Bolivia-México	1994	1995
Chile-Ecuador	1994	1995
Comunidad Andina ⁴	1969	1969
Chile-MERCOSUR	1996	1996
Canadá-Chile	1996	1997
Bolivia-MERCOSUR	1996	1997
México-Nicaragua	1997	1998
Chile-Perú	1998	1998
MCCA-República Dominicana ⁵	1998	1999
CARICOM-República Dominicana ⁵	1998	1999
México-Unión Europea ⁵	1999	2000
México-Triángulo del Norte	2000	2001

ACUERDOS SELECCIONADOS EN DEBATE

Regionales: Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA); Comunidad Andina-Panamá; MCCA-Chile; MCCA - Panamá; Chile-Panamá; México-Ecuador; México-Panamá; México-Perú.

Extra-Regionales: MERCOSUR-UE; Chile-UE; Chile-EE.UU.; Chile-Corea del Sur; CARICOM-UE (post-Lomé IV); APEC; México-Japón.

- Notas:
1. En este momento, CARICOM está poniendo al día su tratado fundacional para establecer las bases legales que conduzcan a un mercado único.
 2. Las partes han revisado detalladamente y mejorado este acuerdo; existe un nuevo acuerdo que está en vigor desde el 1 de agosto de 1999.
 3. Los presidentes acordaron reactivar el MCCA en 1990 (Cumbre de Montelimar) y optaron por lograr una unión aduanera en 1993 (Protocolo de Guatemala).
 4. El Protocolo de Quito de 1988 exigió enmiendas en el tratado fundacional del Grupo. En 1996, el nombre del Grupo se cambió a Comunidad Andina y se revisó su estructura institucional (Declaración de Trujillo).
 5. En espera de aprobación legislativa (suficiente).
 6. El Triángulo del Norte incluye los países de El Salvador, Guatemala y Honduras.

Fuente: División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos, BID.

CUADRO 2
NUEVO REGIONALISMO: PROGRAMAS SELECCIONADOS DE LIBERALIZACION COMERCIAL
EN LAS AMERICAS

Acuerdos	Importaciones bilaterales como % de las importaciones totales del hemisferio occidental	Importaciones bilaterales como % de las importaciones totales	% de partidas liberalizadas	
	1995	1995	1996	2006
CHILE-MÉXICO (1992)				
Chile-México	7,3	3,9	95,5	98,4
México-Chile	0,9	0,7	95,0	98,2
CHILE-VENEZUELA (1993)				
Chile-Venezuela	2,7	1,5	0,7	96,6
Venezuela-Chile	1,7	1,2	0,7	95,7
CHILE-COLOMBIA (1994)				
Chile-Colombia	1,7	0,9	4,1	91,3
Colombia-Chile	2,1	1,4	5,3	91,3
CHILE-ECUADOR (1995)				
Chile-Ecuador	2,5	1,4	3,9	96,4
Ecuador-Chile	4,1	2,7	5,1	96,1
G3 (1995)				
México-Colombia	0,2	0,1	7,6	90,9
Colombia-México	4,9	3,3	4,1	90,8
México-Venezuela	0,4	0,3	2,4	76,4
Venezuela-México	4,8	3,4	0,4	76,8
MÉXICO-COSTA RICA (1995)				
México-Costa Rica	0,0	0,0	86,4	99,3
Costa Rica-México	5,3	4,0	73,2	97,8
MÉXICO-BOLIVIA (1995)				
México-Bolivia	0,0	0,0	61,8	96,5
Bolivia-México	2,2	1,4	59,2	96,4
MERCOSUR (1995)				
Argentina-MERCOSUR	44,1	22,7	96,6	99,9
Brasil-Argentina	31,3	13,8	99,4	99,9
Paraguay-MERCOSUR	71,1	40,4	92,8	99,9
Uruguay-MERCOSUR	73,6	46,1	86,3	99,9
MERCOSUR-CHILE (1996)				
Argentina-Chile	5,0	2,6	4,4	94,7
Chile-Argentina	16,8	8,9	4,4	95,0
Brasil-MERCOSUR	5,0	2,2	4,4	94,7
Chile-Brasil	14,5	7,7	4,4	97,6
Uruguay-Chile	2,7	1,7	4,4	94,8
Chile-Uruguay	0,5	0,3	4,4	95,4
Paraguay-Chile	4,6	2,6	4,4	95,0
Chile-Paraguay	0,7	0,4	4,4	93,5
MERCOSUR-BOLIVIA (1997)				
Argentina-Bolivia	0,5	0,3	5,4	97,1
Bolivia-Argentina	14,1	8,8	7,3	92,2
Brasil-Bolivia	0,1	0,1	5,6	97,1
Bolivia-Brasil	19,5	12,1	7,3	92,2
Uruguay-Bolivia	0,1	0,1	4,8	97,1
Bolivia-Uruguay	0,5	0,3	7,3	92,2
Paraguay-Bolivia	0,1	0,1	5,0	97,1
Bolivia-Paraguay	0,1	0,1	8,7	92,3

Fuente: BID, División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos.

CUADRO 3
NUEVO REGIONALISMO: ESTRUCTURA DE LAS NORMAS DE ORIGEN EN
ACUERDOS SELECCIONADOS

		ALC US-CA	TLCAN	G-3	México- Costa Rica	México- Bolivia	Canadá- Chile	MERCOSUR- Chile	MERCOSUR- Bolivia
REGLAS DE ORIGEN BASADAS EN CAMBIO DE CAPÍTULO	CC	16,7	27,0	20,0	27,8	20,9	26,5		
	CC/E		5,8	6,0	5,8	6,7	5,3		
	CC/OR	8,4		5,5		6,3			
	CC/E/OR		5,7	6,7	5,8	6,2	7,9		
	CC/RC/OR			2,7		1,2			
	CC o CP/RC					1,0			
	CC o CP/E/RC		1,3				2,0		
	CC o CS/RC	12,8							
	CC o CS/E/RC		1,1				1,0		
	CC/E o CP/E	16,2							
	CC/E o CP/RC	2,5							
	CC/E o CS/E/RC		11,2						
	SUBTOTAL	56,6	52,1	40,9	40,4	41,3	42,7	0,0	0,0
	CP	21,1	7,9	14,8	14,9	15,2	8,9		
REGLAS DE ORIGEN BASADAS EN CAMBIO DE PARTIDA	CP/E	6,3	14,2	13,2	16,3	13,9	14,6		
	CP/RC	5,8	3,1	2,0	2,6	2,2	3,4	10,0	11,9
	CP/OR			1,0				20,0	21,2
	CP/E/OR	5,8				1,7			
	CP/RC/OR			8,1		10,0		24,0	22,3
	CP/E/RC/OR			4,9					
	CP o RC				1,0			46,0	44,6
	CP o CP/RC								
	CP o CS/RC		6,9	1,0	1,1				
	CP o CS/E/RC				7,4		7,5		
	CP/E o CS/E/RC						1,1		
	CP/E o CP/RC								
	CP/E o CP/E/RC		1,9		2,6		2,5		
	SUBTOTAL	39,0	34,0	45,0	45,9	43,0	38,0	100,0	100,0
	CS	1,1	1,3	1,0	1,6	1,7	11,0		
REGLAS DE ORIGEN BASADAS EN CAMBIO DE SUB - PARTIDA	CS/E				1,3	1,3	1,6		
	CS/RC			4,6	4,2	4,2			
	CS/E/OR								
	CS o RC				1,3	1,3			
	CS o CS/RC								
	CS/E o CS/RC								
	SUBTOTAL	1,1	1,3	5,6	8,4	8,5	12,6	0,0	0,0
TOTAL		96,7	87,4	91,5	94,7	92,8	93,3	100,0	100,0

Notas: Sólo se indican porcentajes por encima del 1% del total. Se utilizan las siguientes abreviaturas (ver texto): CC: Cambio de Capítulo; CP: Cambio de Partida; CS: Cambio de Subpartida; CG: Cambio de Grupo; E: Cambio de Clasificación Arancelaria incluyendo Excepciones; OR: Otros Requerimientos Técnicos; RC: Valor del Contenido Regional

Fuente: Cálculos del autor

CUADRO 4
MEDIDAS DE COMERCIO UNILATERAL DISPONIBLES APLICABLES AL COMERCIO DENTRO DE LOS ACUERDOS

MEDIDAS	ALADI	COMUNIDAD ANDINA	MCCA	CARICOM	GRUPO DE LOS TRES	TLCAN	MERCOSUR	Bilaterales MERCOSUR con	
								Bolivia	Chile
Aumento de aranceles		No ²	No ³	No ⁵	No	No	No	No	No
Recargo a las importaciones	No	No	No ⁴	No	No	No	No	No	No
Precios mínimos de importación	OMC ⁶	OMC	No		No	No	OMC	OMC	OMC
Aranceles anti-dumping	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Derechos compensatorios	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Salvaguardia									
Reglas generales	Sí	Sí	No	Sí	Sí	Sí	No	Sí	No
Reglas sectoriales específicas	No	No	No	No	No	Yes ⁷	No	No	No ⁸
Salvaguardia u otras medidas derivadas de problemas de balanza de pagos.	Sí	Sí	No	Sí	No	No	No	No	

¹ Otros que no están contemplados en la cláusula de salvaguardia.

² Excepciones para Bolivia y Ecuador

³ Sin embargo, los productos se pueden eliminar de la lista de libre comercio. En este caso se aplica el arancel de la NMF.

⁴ Nicaragua está aplicando una protección arancelaria temporal (PAT) al comercio intrarregional que se eliminará en 1999, excepto sobre algunos productos por razones de ingresos fiscales para 2001.

⁵ Puede aumentarse al nivel de la NMF con el consenso de los estados de la CARICOM.

⁶ Se utilizan las reglas de la OMC.

⁷ Textiles e indumentaria.

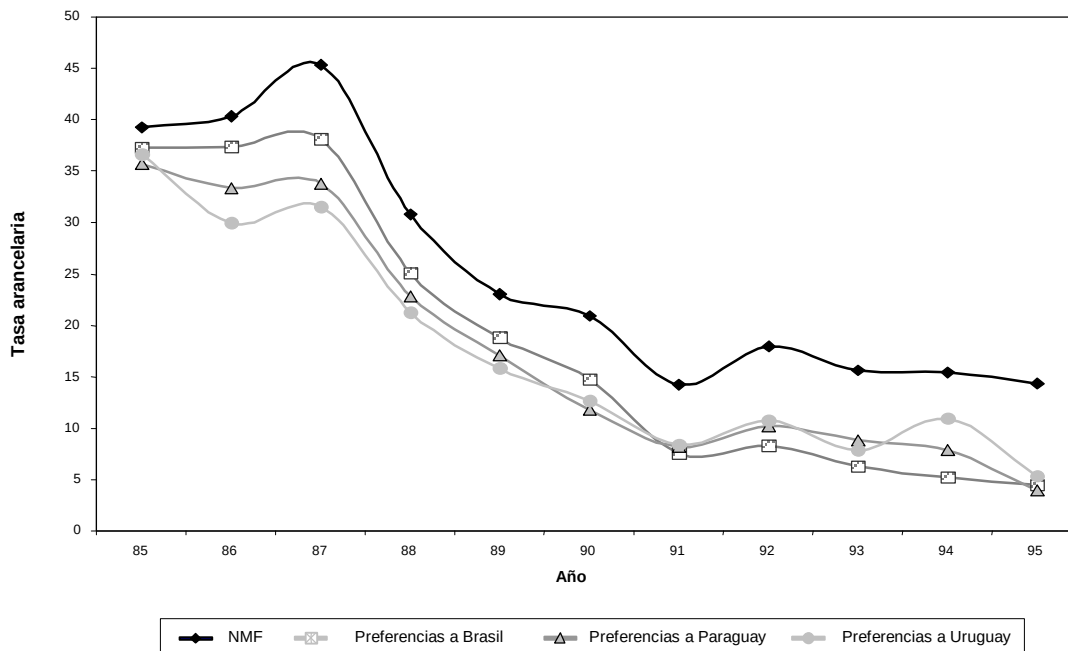
⁸ En negociaciones.

Fuente: OEA [1996]; BID [1999].

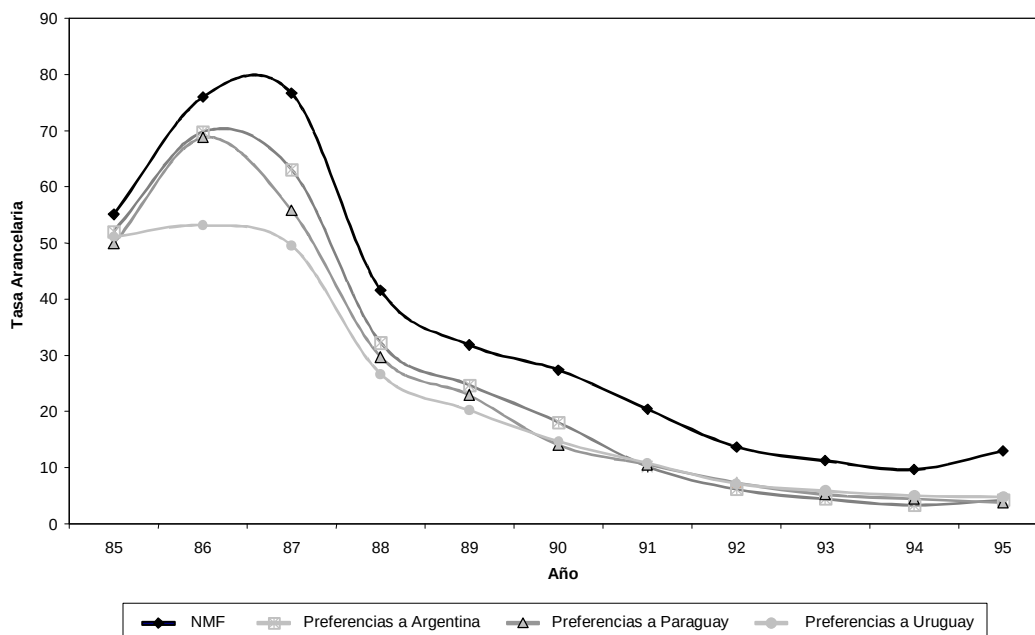
GRÁFICO 1

EVOLUCIÓN DE LOS ARANCELES EXTERNOS E INTERNOS EN LOS PAÍSES DEL MERCOSUR

Argentina (1985-1995)

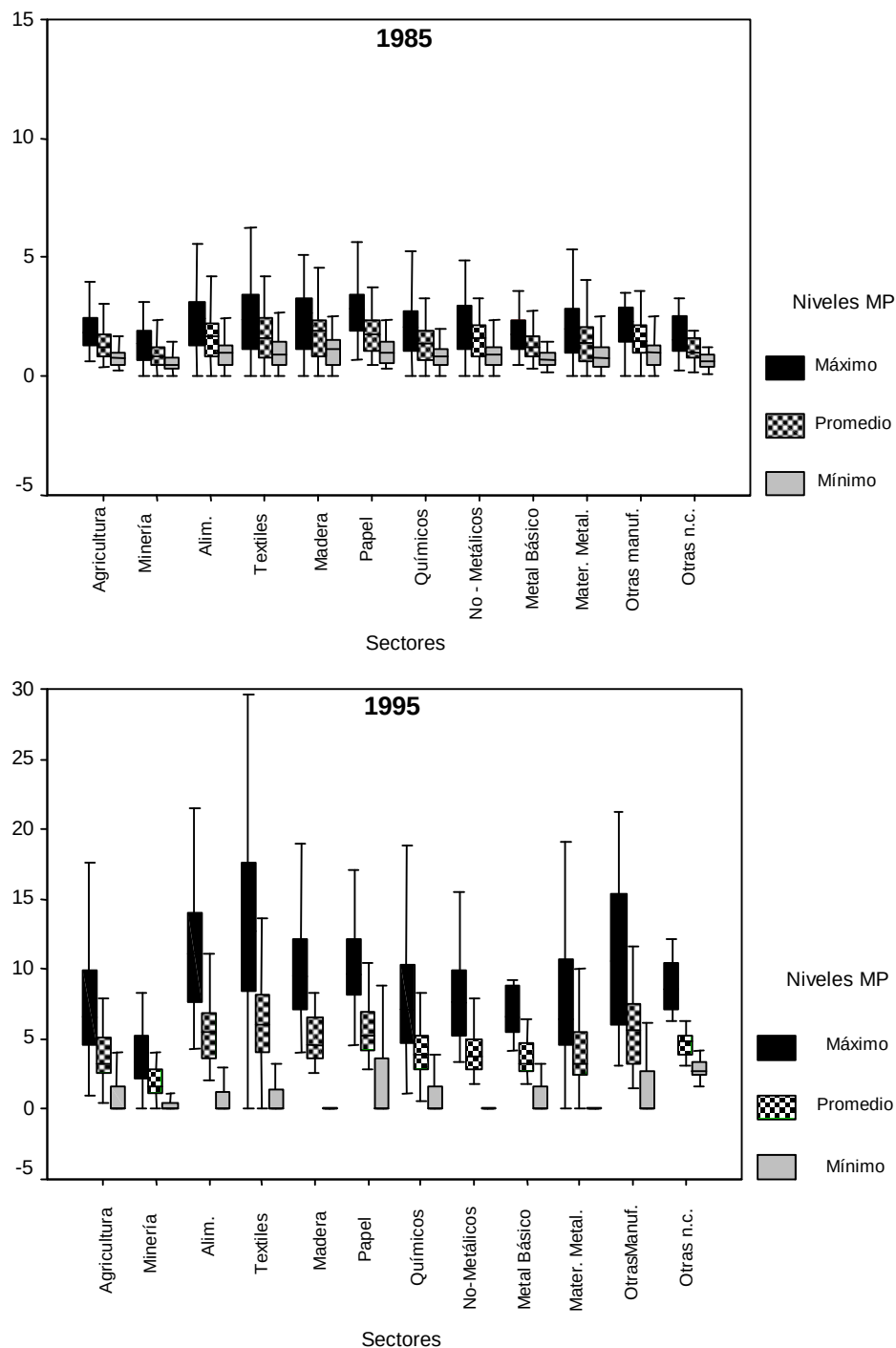


Brasil (1985-1995)



Fuente: Estevadeordal, A., J. Goto y R. Saez [2000].

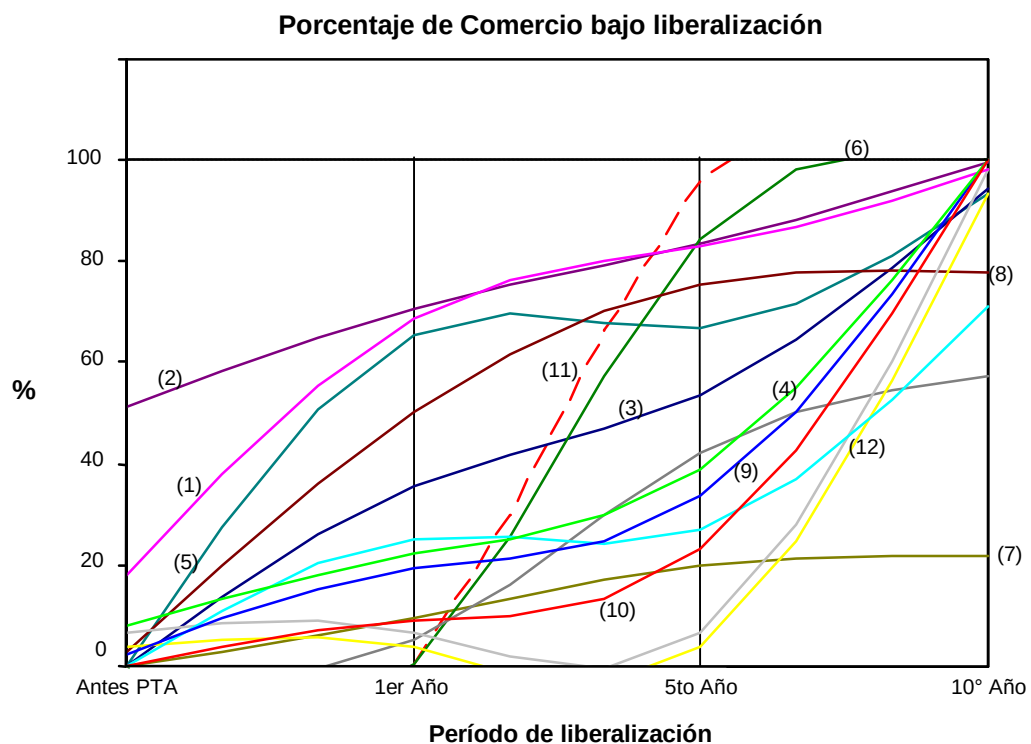
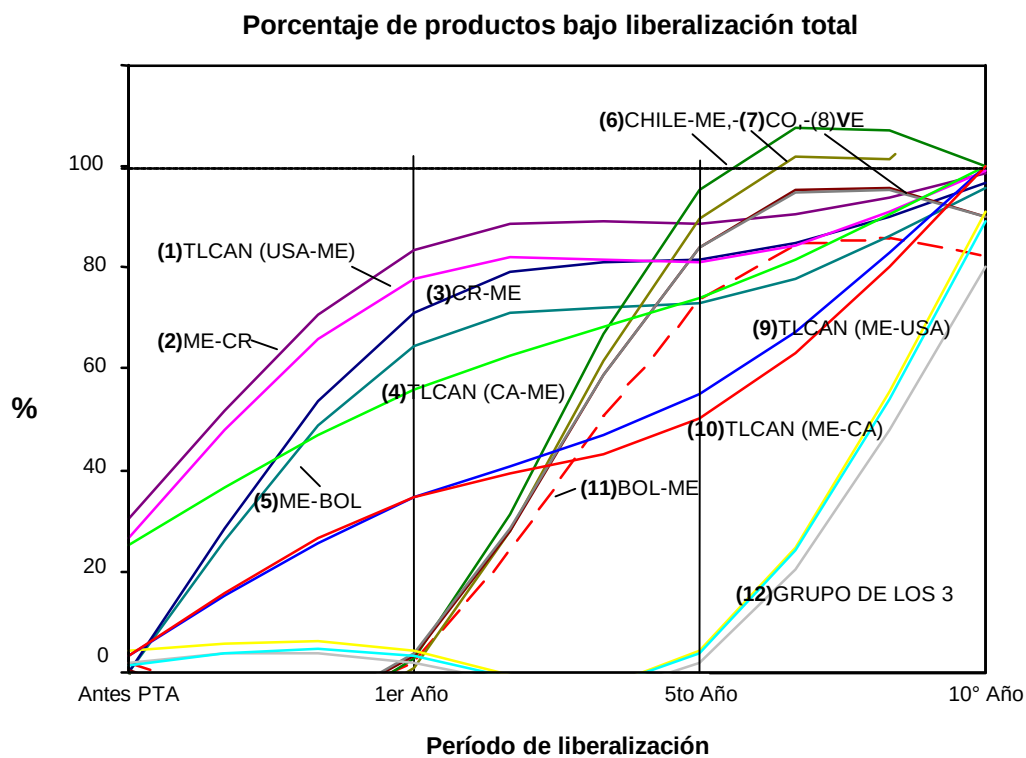
GRÁFICO 2
MÁRGENES PREFERENCIALES EN LOS ACUERDOS LATINOAMERICANOS
DISTRIBUCIÓN DE LOS NIVELES MÁXIMO, MÍNIMO Y PROMEDIO



Nota: Se utilizan figuras de cajas para medir la dispersión relativa según rangos de cuartiles. La línea en el medio de la caja representa la mediana, o sea, el percentil 50 de la información. La caja se extiende desde el percentil 25 ($x_{[25]}$) al percentil 75 ($x_{[75]}$), o sea, el rango intercuartil (IQR). Las líneas que salen de la caja se denominan los whiskers y se extienden hasta los valores adyacentes superior e inferior. El valor adyacente superior se define como el valor de la mayor observación igual o inferior a $x_{[75]} + 1,5$ IQR. El valor adyacente inferior se define como el valor de la menor observación igual a o mayor a $x_{[25]} - 1,5$ IQR. Se grafican individualmente todos los puntos observados más extremos que los valores adyacentes.

GRÁFICO 3

EL NUEVO REGIONALISMO: VELOCIDAD DE LA LIBERALIZACIÓN ARANCELARIA INTRARREGIONAL

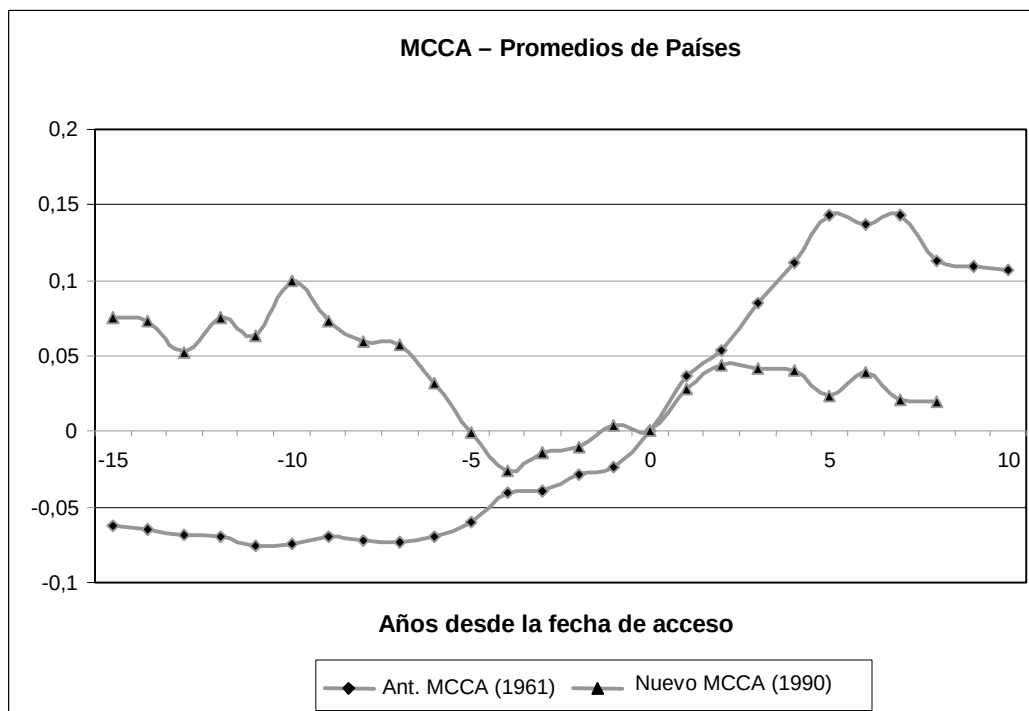
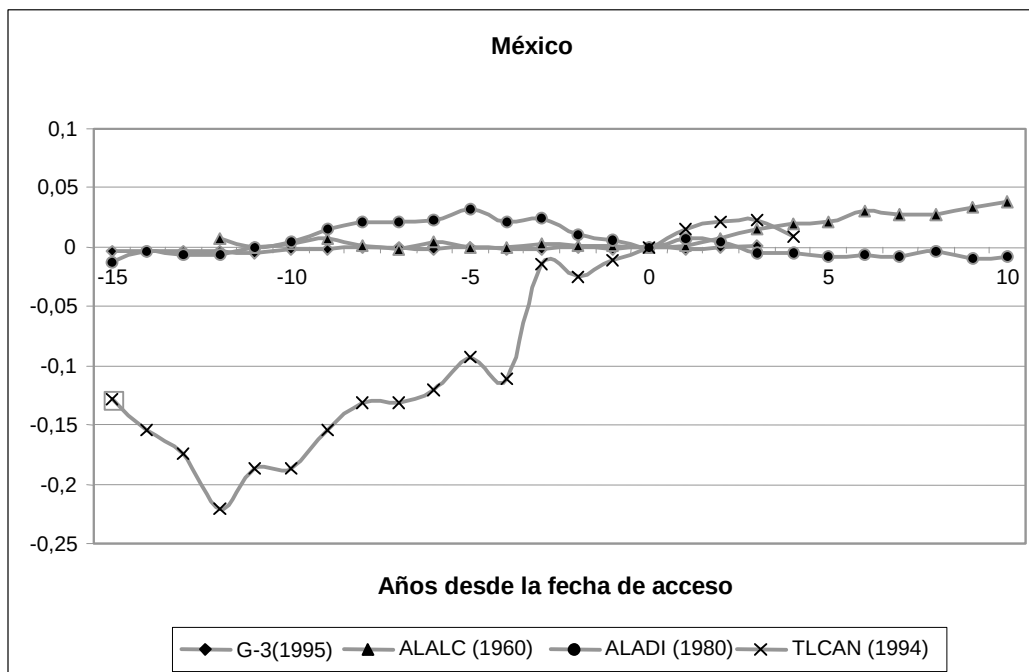


Fuente: Cálculos de los autores.

GRÁFICO 4

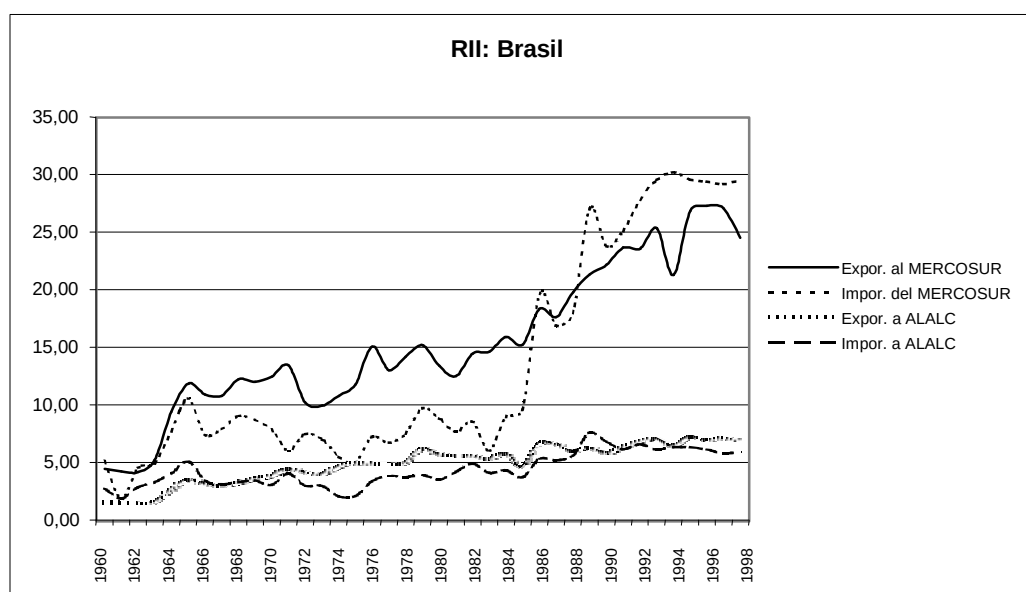
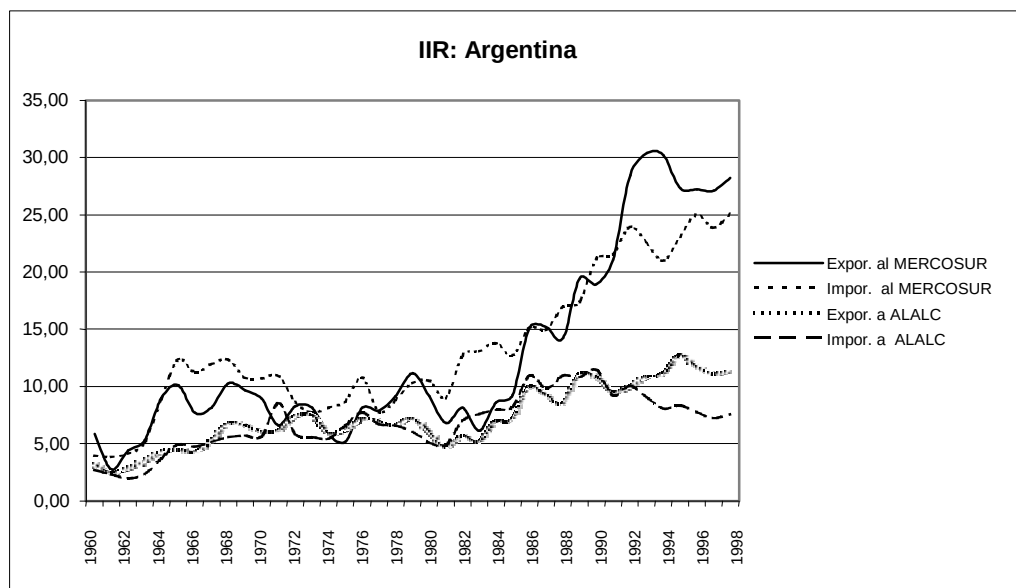
EL VIEJO Y NUEVO REGIONALISMO: EFECTOS ANTICIPADOS

Proporciones del comercio normalizadas con respecto al año de implantación



Fuente: División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos, BID, basado en datos de la base de datos DOTS del FMI.

GRÁFICO 5
VIEJO Y NUEVO REGIONALISMO: ÍNDICES DE INTENSIDAD REGIONAL, 1960 A 1998
Países del MERCOSUR



Fuente: División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos, BID.

BIBLIOGRAFÍA

ANDERSON, K. Y NORHEIM, N. "History, geography and regional economic integration" en Anderson, K. y R. Blackhurst *Regional Integration and the Global Trading System*. Nueva York : St. Martin Press. 1993.

CEPAL . *La Inversión Extranjera*. Santiago, Chile. 2000.

CORDOBA, J. "Rules of Origin in Free-Trade Agreements: the NAFTA Case" (mimeo). 1996.

DEVLIN, R.; ESTEVADEORDAL, A. Y KATONA, A. "What's New in the New Regionalism? A quantitative assesment" (mimeo). IDB.

DEVLIN, R. Y FFRENCH-DAVIS, R. "Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s", *The World Economy*, Vol.22, No.2. Marzo 1999.

ECHAVARRIA, J. "Trade Flows in the Andean Countries: Unilateral liberalization or Regional Preferences?" en World Bank, *Trade Towards Open Regionalism*. Washington, D.C. 1998.

ESTEVADEORDAL, A. *Negotiating Preferential Market Access: The case of NAFTA*. Working Paper No.3. Buenos Aires : INTAL-ITD. 1999.

ESTEVADEORDAL, A.; GOTO, J. Y SÁEZ, R. *The New Regionalism in the Americas: The case of MERCOSUR*. INTAL-ITD Working Paper 5. Buenos Aires : IDB-INTAL, Abril 2000. También publicado en el *Journal of Economic Integration* 16 (2), Junio 2001.

ETHIER, W. "The New Regionalism", *The Economic Journal*. Julio 1998.

FREUND, C. Y MCLAREN, J. "On the Dynamics of Trade Diversion: Evidence from Four Trade Blocks". (mimeo). Washington, D.C. : Federal Reserve Board. 1999.

GARAY, L. J. Y ESTEVADEORDAL, A. "Protection, Preferential Tariff Elimination and Rules of Origin in the Americas", *Integration & Trade N° 1*. Buenos Aires : IDB-INTAL. 1996.

GARAY, L. J. Y QUINTERO, L. F. "Characterization and Structure of the Rules of Origin of the G-3, NAFTA and ALADI: Their relevance to the case of Colombia"(mimeo). 1999.

GRANADOS, J. *La Integración Comercial Centroamericana: Un Marco Interpretativo y cursos de acción plausible*. INTAL-ITD Documento de Divulgación 8. Buenos Aires : BID-INTAL. 2001.

GEREFFI, G. Y MARTINEZ, A. "The Blue Jeans Boom in Tarreon", Departamento de Tecnología, Duke University, Durkam. 1999.

HASENCLEVER, L. ET. AL. "Impacto del MERCOSUR sobre la Dinámica del Sector Petroquímico", en *Impacto Sectorial de la Integración en el MERCOSUR*. Buenos Aires : BID-INTAL. 1999.

IDB. *Integration and Trade in the Americas*, "Periodic Note", Octubre. 1999.

IDB. *Integration and Trade in the Americas*, "Periodic Note", Febrero. 1999a.

IDB-INTAL. *MERCOSUR Report*. Buenos Aires, 1996.

BID-INTAL. *Impacto Sectorial de la Integración en el MERCOSUR*. Buenos Aires, 1999.

LIZANO, E. “Disparidades nacionales e integración económica”, *Integración Latinoamericana* No. 69. Buenos Aires : INTAL. Junio, 1982.

NAGARAJAN, N. “La evidencia sobre el desvío de comercio en el MERCOSUR”, *Integración y Comercio*, No. 2. Buenos Aires : BID-INTAL. 1998.

NOFAL, B. Y WILKINSON, J. “La Producción y el Comercio de Productos Lácteos en el MERCOSUR”, en *Impacto Sectorial de la Integración en el MERCOSUR*. Buenos Aires : BID-INTAL, 1999.

OEA. *Special and Differential Treatment in International Trade*. Washington, D.C., Febrero, 1996.

OMAN, C. “The Policy Challenges of Globalization and Regionalisation”, en *Regional Integration and Multilateral Cooperation in the Global Economy*, editado por Ian Hoost. 1998.

OMC. *Regionalism and the World Trading System*. Ginebra. 1995.

ORREGO VICUÑA, F. “Los presupuestos jurídicos de un proceso de integración económica efectivo”, *Derecho de la Integración* No. 24. Buenos Aires : INTAL. Marzo, 1977.

ROBINSON, S. Y THIERFELDER K. *Trade Liberalization and Regional Integration. The Search for Large Numbers*. Washington, D.C : IFPRI. 1999.

SERRA, J. ET. AL. *Reflections on Regionalism*, Carnegie Endowment for Peace, Washington, D.C. 1996.

SOLOAGA, I. Y WINTERS A.L. Regionalism in the Nineties: What Effect on Trade? (mimeo). 1999.

THORP, R. *Progress, Poverty and Exclusion: An Economic History of Latin America in the 20th Century*. Washington, D.C.: IDB. 1998.

TOWNSEND, E. *La Nación de República: Proyecto Latinoamericano del Libertador*. Ministerio de Relaciones Exteriores, Caracas. 1988.

URQUIDI, V. Trayectoria del Mercado Comun Latinoamericano. CEMLA. Ciudad de México. 1960.

VINER, J. *The Customs Union Issue*. 1950.

WORLD BANK “Trade Blocs and Beyond: Political Dreams and Practical Decisions”. Policy Research Report (borrador). 1999.

PUBLICACIONES DE INTAL

PUBLICACIONES PERIÓDICAS

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

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

INFORMES SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN

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

Informe CENTROAMERICANO (anual, en español). Versión en inglés: sólo en pdf (Internet).

INFORMES ESPECIALES

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

DOCUMENTOS DE TRABAJO

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

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

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

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

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

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

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

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

Cómo expandir las exportaciones de los países dentro de una economía globalizada (español). Rubens Lopes Braga. 1999.

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

Capital social y cultura. Claves olvidadas del desarrollo (español). Bernardo Kliksberg. 2000.

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

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 Junio 2000.

Rueda de Negocios

PUBLICACIONES DE INTAL/ITD/STA

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Una evaluación de la homogeneidad macroeconómica y del desarrollo de la región centroamericana (español). Florencio Ballesteros. 1998.

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

Negotiating Preferential Market Access: The Case of NAFTA (inglés). Antoni Estevadeordal. 1999.

El ALCA y la OMC: Especulaciones en torno a su interacción (español). Jaime Granados. 1999.

The New Regionalism in the Americas: The Case of MERCOSUR. (inglés). Antoni Estevadeordal, Junichi Goto y Raúl Saez. 2000.

¿Qué hay de nuevo en el Nuevo Regionalismo en las Américas? Robert Devlin y Antoni Estevadeordal. 2001 (también disponible en inglés).

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

ALCA: Un proceso en marcha (español). Nohra Rey de Marulanda. 1998.

The Caribbean Community: Facing the Challenges of Regional and Global Integration (inglés). Anneke Jessen y Ennio Rodríguez. 1999.

Government Procurement and Free Trade in the Americas (inglés). Jorge Claro de la Maza y Roberto Camblor. 1999.

Financial Services in the Trading System: Progress and Prospects (inglés). Eric Miller. 1999.

The FTAA: Some Longer Term Issues (inglés). Robert Devlin, Antoni Estevadeordal y Luis Jorge Garay. 1999.

The Free Trade Area of the Americas and MERCOSUR-European Union Free Trade Processes: Can they Learn from Each Other? (inglés). Robert Devlin. 2000.

Negotiating Market Access between the European Union and MERCOSUR: Issues and Prospects (inglés). Antoni Estevadeordal y Ekaterina Krivonos. 2000.

La integración comercial centroamericana: Un marco interpretativo y cursos de acción plausible (español). Jaime Granados. 2001.

Breaking from Isolation: Suriname's Participation in Regional Integration Initiatives (inglés). Anneke Jessen y Andrew Katona. 2001.

PUBLICACIONES DE INT/ITD

DOCUMENTOS DE TRABAJO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

PUBLICACIONES ESPECIALES

Nota Periódica, Julio 1995; Febrero, Agosto y Diciembre 1996; Julio y Diciembre 1997; Agosto y Diciembre 1998; Febrero y Octubre 1999; Octubre 2000 (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. Enrique V. Iglesias, México D.F., Noviembre 1997 (también disponible en inglés).

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

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

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

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

