

Capítulo IV

Integración regional y convergencia de acuerdos comerciales

Introducción

La experiencia reciente de América Latina y el Caribe muestra que el comercio intrarregional favorece la diversificación exportadora, beneficia en mayor medida a las pymes y trae aparejado un mayor valor agregado que el dirigido al resto del mundo. Sin embargo, el despegue de la integración regional y subregional es lento y existe una brecha entre la voluntad política y las acciones que se toman para llevarla a la práctica. Desde los años noventa ha habido avances en el comercio intrarregional y en la elaboración de normas e instituciones, sobre todo en Centroamérica y en la Comunidad Andina (CAN). No obstante, estos han demostrado ser insuficientes ante la magnitud de los desafíos. Tampoco son significativos los progresos en materia de competitividad, innovación tecnológica y diversificación exportadora. Dado que los avances dependen del desarrollo de políticas nacionales adecuadas en estos planos, la debilidad de la integración es resultado de las deficiencias de las respectivas políticas nacionales.

Se han alcanzado activos importantes en los procesos de integración, tales como ciertos avances institucionales, la reciente creación de los programas de desarrollo social en la CAN, el Fondo para la Convergencia Estructural en el Mercosur y los esfuerzos desplegados para acordar códigos aduaneros únicos y aplicar completamente el arancel externo común, entre otros. Sin embargo, la urgencia de los retos inherentes a una inserción internacional

competitiva hace que en el debate regional aparezcan con mayor relevancia las debilidades e insuficiencias del proceso de integración.

La integración regional no puede permanecer por mucho más tiempo en un estado embrionario en vista de las tendencias y avances que se han venido observando en el ámbito internacional: la irrupción de China y otras economías asiáticas en el concierto global y la

serie de acuerdos bilaterales de comercio celebrados entre varias economías de la región y con los Estados Unidos, la Unión Europea o, últimamente, con países asiáticos. Todo ello plantea grandes desafíos en términos de competitividad y de actualización de los esquemas de integración. Los acuerdos bilaterales ciertamente conllevan dificultades, vinculadas a la desviación del comercio, una cierta colisión con el multilateralismo, la especial atención que se otorga a los temas de más interés para las economías desarrolladas y algunas exigencias institucionales que no todas las economías en desarrollo están en condiciones de asumir. No obstante, también se traducen en beneficios, entre otros, un mejor acceso a los mercados de los principales socios comerciales de los países. Esto permite consolidar posiciones y preferencias que antes dependían de concesiones discrecionales y estaban sujetas a condiciones; asimismo permite eliminar el escalonamiento arancelario y, por consiguiente, estimular la diversificación exportadora. Cabe destacar que los acuerdos bilaterales dan lugar a compromisos más amplios —tanto en cobertura como en profundidad— que los incluidos en los pactos de integración en numerosos temas relevantes, mecanismos más vinculantes y una mayor certidumbre jurídica (Rosales, 2005). Es tarea, por tanto, de los gobiernos de la región sopesar adecuadamente los costos y beneficios ligados a estas negociaciones y a las demás opciones, evaluando cuál es la más adecuada —o su combinación óptima— para reforzar la competitividad y mejorar la inserción internacional de sus respectivos países.

La necesidad inmediata es perfilar una pronta readecuación de los esquemas de integración, evitando que se imponga una asimetría de compromisos más exigentes en los acuerdos realizados con los socios comerciales desarrollados que en los celebrados en el contexto subregional. Esta asimetría acentuaría el desinterés por la integración regional de los agentes económicos y daría lugar a tratamientos diferenciados. Al mismo tiempo, se requerirían mayores esfuerzos para uniformar normas y disciplinas entre los esquemas de integración y evitar una red de acuerdos de tipo radial (*hub-and-spoke*).

El actual estancamiento de los procesos de integración en América Latina y el Caribe no responde a la mayor atención puesta por los países de la región a las negociaciones de acuerdos de libre comercio con terceros sino más bien a los escasos progresos registrados y la insuficiente voluntad política de los líderes de los bloques para seguir impulsándolos. Esta situación pone en serio peligro los logros obtenidos hasta el momento y va en detrimento de la identidad propia de los proyectos regionales. Cabe notar que América Latina y el Caribe se encuentra en una favorable coyuntura económica, caracterizada por un buen contexto internacional, un mayor crecimiento del producto, responsabilidad fiscal y bajos niveles inflacionarios, por lo que se estaría desaprovechando un ciclo económico favorable para acelerar la convergencia comercial y los procesos de integración.

Los actuales acuerdos subregionales deben profundizar la integración, con el propósito a largo plazo de crear un mercado común.¹ Es necesario tomar medidas en varios campos para lograr este objetivo: por una parte, extender los compromisos a materias no cubiertas o parcialmente cubiertas, tales como servicios, inversiones y compras públicas, entre otras, y emprender un proceso de convergencia de normas y disciplinas entre los diversos acuerdos comerciales de la región. También es preciso dar pasos graduales en la construcción de puentes institucionales entre estos, con miras a concretar un mercado ampliado, con libre movilidad de bienes y factores, lograr la cooperación macroeconómica, establecer mecanismos de solución de diferencias efectivamente vinculantes, otorgar un trato adecuado a las asimetrías, crear fondos estructurales para conseguir beneficios equilibrados y coordinar las políticas sociales y proyectos audaces en materia de energía e infraestructura (CEPAL, 2005). Sin embargo, lo más urgente es reestablecer un clima de diálogo que evite exclusiones y descalificaciones, aceptar —en esta etapa— la diversidad de intereses y de estrategias, privilegiar el respeto a los mecanismos existentes y, a partir de ellos, detectar las áreas e instrumentos que permitan tomar medidas de cooperación regional primero y lograr mecanismos de convergencia comercial e integracionista más adelante.

¹ Para profundizar la integración hay muchas y variadas opciones y, probablemente, la de un mercado común, con convergencia de políticas y una institucionalidad comunitaria, sea la más exigente. El establecimiento de objetivos realistas y graduales puede permitir avanzar en esa dirección pero el desafío actual es bastante más modesto: preservar lo que se ha logrado, cumplir los compromisos contraídos y tender puentes de convergencia entre las diversas agrupaciones subregionales.

A. La integración ante la nueva coyuntura

1. Tendencias del comercio intrarregional y extrarregional

En 2005 y por tercer año consecutivo, el comercio intrarregional —definido como la proporción del total de la suma de las exportaciones intrarregionales en las exportaciones totales de la región— siguió compensando la tendencia decreciente que marcó la crisis asiática y que continuó en los años 2001 y 2002, aunque no recuperó todavía el máximo alcanzado en 1997 (véase el cuadro IV.1).² Esta evolución se observó en todas las

subregiones, con un crecimiento más vigoroso en los países de la Comunidad Andina y el Mercosur (23% y 23,6%, respectivamente) que en los del Mercado Común Centroamericano (MCCA) y la Comunidad del Caribe (CARICOM). El comercio intrarregional de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) también acusó un marcado ascenso por segundo año consecutivo, aunque un poco menor que en 2004.

Cuadro IV.1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: TOTAL DE EXPORTACIONES, POR ESQUEMAS SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN, 1990-2006
(En millones de dólares corrientes y porcentajes)

	1990	1995	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Enero-junio 2005	Enero-junio 2006 ^d
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)											
Total de exportaciones (1)	112 694	204 170	251 345	328 274	316 298	319 807	346 145	427 835	506 557	242 825	293 252
Exportaciones a la ALADI (2)	13 589	35 471	43 118	42 887	41 934	36 164	40 872	56 511	70 153	31 307	31 731
Porcentaje de exportaciones intrasubregionales (2/1)	12,1	17,4	17,2	13,1	13,3	11,3	11,8	13,2	13,8	12,9	10,8
Comunidad Andina (CAN)											
Total de exportaciones (1)	31 751	39 134	38 896	60 709	53 543	52 177	54 716	74 140	94 751	48 005	59 970
Exportaciones a la Comunidad Andina (2)	1 312	4 812	5 504	5 167	5 656	5 227	4 900	7 361	9 056	4 132	4 552
Porcentaje de exportaciones intrasubregionales (2/1)	4,1	12,3	14,2	8,5	10,6	10,0	9,0	10,5	9,6	8,6	7,6
Mercado Común del Sur (Mercosur)											
Total de exportaciones (1)	46 403	70 129	80 227	85 692	89 078	89 500	106 674	134 196	162 512	75 177	84 772
Exportaciones al Mercosur (2)	4 127	14 199	20 322	17 710	15 298	10 197	12 709	17 319	21 406	9 859	11 468
Porcentaje de exportaciones intrasubregionales (2/1)	8,9	20,2	25,3	20,7	17,2	11,4	11,9	12,9	13,2	13,1	9,5
Mercado Común Centroamericano (MCCA)											
Total de exportaciones ^a (1)	4 480	8 745	14 987	16 624	16 328	17 006	18 117	19 767	21 849	10 690	11 650
Exportaciones al MCCA (2)	624	1 451	2 754	2 616	2 829	2 871	3 110	3 506	3 911	1 865	2 089
Porcentaje de exportaciones intrasubregionales (2/1)	13,9	16,6	18,4	15,7	17,3	16,9	17,2	17,6	18,0	17,4	17,9
Comunidad del Caribe (CARICOM)											
Total de exportaciones (1)	4 118	5 598	4 790	6 358	6 072	5 732	6 712	7 880	8 274
Exportaciones a la CARICOM (2)	509	843	1 031	1 230	1 384	1 220	1 419	1 810	2 329
América Latina y el Caribe											
Total de exportaciones ^b (1)	130 214	227 922	280 065	359 396	345 484	347 610	376 590	461 323	548 975	263 209	314 690
Exportaciones a América Latina y el Caribe ^c (2)	18 727	45 180	56 644	62 552	58 607	53 424	59 635	79 484	100 016	44 543	55 856
Porcentaje de exportaciones intrasubregionales (2/1)	13,9	19,8	20,2	17,4	17,0	15,4	15,8	17,2	18,2	16,9	17,7

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de las respectivas agrupaciones subregionales y del Fondo Monetario Internacional (FMI), *Direction of Trade Statistics*.

^a Las cifras incluyen las ventas externas de la maquila.

^b Incluye la ALADI, el MCCA, los países de la CARICOM, Panamá, Cuba y República Dominicana.

^c Incluye el comercio intrasubregional en la CAN, el Mercosur, el MCCA, la CARICOM y el efectuado por Chile y México al resto de la región, así como el realizado entre grupos, más la corriente de exportaciones de Cuba, Panamá y República Dominicana hacia los demás países de la región.

^d Cifras preliminares.

² Si se examina la evolución de las corrientes comerciales intrarregionales y extrarregionales, se observa que, entre 1990 y 1998, al mercado intrarregional le correspondió una importante proporción del total exportado por los bloques. Las exportaciones del Mercosur, la CAN y la CARICOM hacia América Latina y el Caribe registraron notables coeficientes de crecimiento y de participación en las ventas externas, mayores que los de las dirigidas a los mercados extrarregionales. Cabe notar que la gran incidencia del comercio intrarregional en el período fue atribuible sobre todo al comercio interno en el Mercosur y en la Comunidad Andina.

El hecho de que, pese a este dinamismo, el comercio intrarregional aún no retome el nivel máximo registrado en 1997 responde sobre todo al comportamiento del comercio del subgrupo andino y del Mercosur que, en conjunto, han representado casi el 50% del comercio total latinoamericano y del Caribe y el 74% del comercio intrarregional en 2005. Cabe señalar la tendencia al aumento significativo del comercio extrarregional de los bloques de integración en los últimos años.

En 2000-2005, el comercio extrarregional aparece muy determinante para toda la región y todos los bloques de integración subregional. Estados Unidos y Asia son los socios comerciales que han otorgado mayor dinamismo al comercio extrarregional latinoamericano en el último quinquenio (véase el cuadro IV.2). El primero

es particularmente importante para la CAN, el MCCA y la CARICOM y el segundo para el Mercosur.

En suma, la integración regional en América Latina y el Caribe se encuentra ante un nuevo fenómeno, relacionado principalmente con el destino de sus corrientes de exportación. Con o sin acuerdos bilaterales de libre comercio Norte-Sur, los subgrupos de integración y los países de manera individual han apostado en gran medida por los mercados extrarregionales como motor principal de la creación de comercio en el último quinquenio. Esta tendencia se muestra más pronunciada en los casos de la Comunidad Andina, el Mercosur y Chile, en comparación con el MCCA y México, zonas que mantienen su elevada dependencia comercial del mercado estadounidense.

Cuadro IV.2
CONTRIBUCIÓN DE LOS DIFERENTES PAÍSES Y BLOQUES AL CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE LAS SUBREGIONES EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1990-1998 Y 2000-2005

(Contribución al crecimiento del total de exportaciones en los respectivos períodos) ^a

	CAN		Mercosur		MCCA		CARICOM	
	1990-1998	2000-2005	1990-1998	2000-2005	1990-1998	2000-2005	1990-1998	2000-2005
América Latina y el Caribe	2,0	2,5	4,7	3,3	4,6	2,1	2,0	2,3
ALADI	2,0	1,7	4,7	2,6	4,3	1,7	1,4	2,1
Mercosur	0,3	0,0	3,7	0,5	0,0	0,0	0,0	0,1
CAN	1,7	1,1	0,5	0,8	0,3	0,1	0,1	0,3
Chile	0,1	0,3	0,4	0,8	0,1	0,0	0,2	0,0
México	0,1	0,5	0,1	0,9	0,2	0,4	0,1	0,5
MCCA	0,0	0,2	0,0	0,3	3,7	1,3	0,2	0,0
CARICOM	0,0	1,3	0,0	0,8	0,1	0,1	1,1	1,4
Otros ^b	0,0	-0,2	0,0	0,0	0,3	0,2	0,2	0,3
Resto del mundo	0,7	9,6	2,7	10,9	11,8	6,1	-0,8	15,9
Estados Unidos	0,7	5,9	0,6	1,7	10,1	4,9	-0,2	13,6
Unión Europea	0,1	1,3	1,2	2,2	1,3	0,1	-0,1	1,8
Japón	-0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
Asia	0,1	1,0	0,3	3,9	0,6	1,8	0,0	0,9
Otros	0,0	1,3	0,4	4,0	0,3	0,0	-0,4	1,1
Mundo ^c	2,7	12,0	7,3	14,1	16,3	8,2	1,2	18,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de la Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE), los departamentos de estadísticas de las uniones aduaneras, los institutos de estadística y bancos centrales de los países miembros y del Fondo Monetario Internacional (FMI), *Direction of Trade Statistics* para los países de la Comunidad del Caribe.

^a La contribución se calcula como el crecimiento de las exportaciones hacia cada socio comercial, ponderado por la proporción de las exportaciones hacia dicho mercado en las exportaciones totales del país o grupo.

^b Esta categoría abarca a países de América Latina y el Caribe (Panamá, Cuba y República Dominicana).

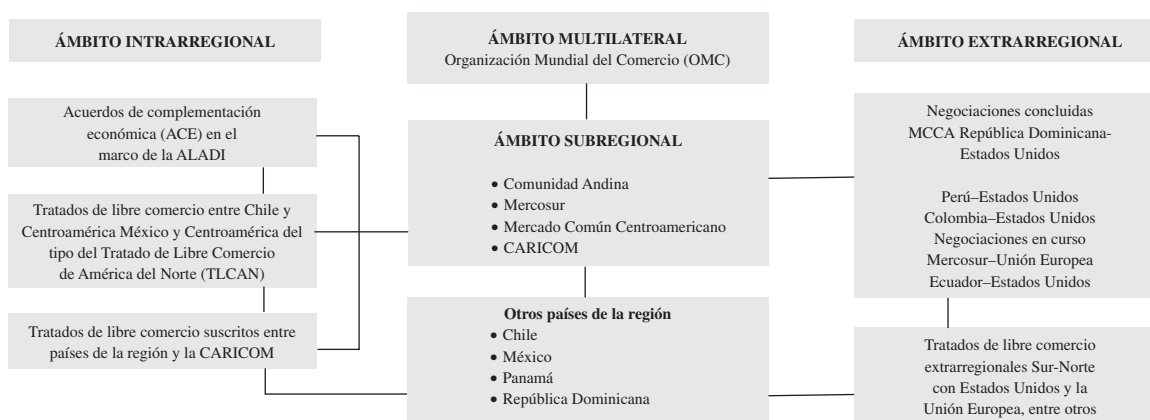
^c Las pequeñas diferencias en las sumas obedecen al redondeo de los decimales.

B. La multiplicación de los acuerdos intrarregionales y extrarregionales

La integración regional en América Latina y el Caribe, que en los años noventa se vio impulsada por la creación de nuevos bloques y la reactivación de proyectos existentes, ha incorporado una nueva modalidad, caracterizada por el predominio de los acuerdos bilaterales, tanto extrarregionales como intrarregionales. Los subgrupos regionales de integración y los países de la región que no pertenecen a estos (Chile y México) se han abocado

a la realización de acuerdos bilaterales extrarregionales. Hasta hace poco, estos tenían una reducida influencia en el crecimiento y la dirección de las corrientes comerciales de la región. En los últimos años, la multiplicación de iniciativas de negociación de países o grupos de países con socios comerciales extrarregionales ha pasado a ser un dato relevante del contexto regional (véase el esquema IV.1).

Esquema IV.1
DIVERSOS ÁMBITOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL Y LA INTEGRACIÓN REGIONAL, ALGUNOS EJEMPLOS



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Hasta diciembre de 2000, se habían suscrito 61 acuerdos que concedían preferencias arancelarias intrarregionales, la mayor parte de ellos en el marco de la ALADI, y tan solo se habían negociado y firmado cinco tratados de libre comercio con países desarrollados; cuatro de ellos suscritos por México —el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994 y los acuerdos con la Unión Europea en 1997, Israel en 2000 y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) en 2001— y uno realizado por Chile con Canadá en 1997. Desde entonces, y especialmente durante el último quinquenio (2001-2006), las negociaciones de acuerdos extrarregionales han sido muy numerosas en la región, de modo que los acuerdos concretados superaron a los intrarregionales. De un total de 68 acuerdos vigentes o en proceso de entrar en vigencia hasta mayo de 2006, 51 eran de preferencias comerciales intrarregionales y 17 extrarregionales.³

Cabe recordar que, hasta 1991, los acuerdos preferenciales subregionales de unión aduanera eran los únicos vigentes y representaban aproximadamente solo el 6% de las exportaciones de la región. Esta situación cambió drásticamente a fines de los años noventa y la transformación se aceleró en el último quinquenio, por lo que, a fines de 2005, el 64% de las ventas externas de la región tenía lugar en el marco de varios tipos de

acuerdos preferenciales (bilaterales y plurilaterales), tanto intrarregionales como extrarregionales. Los casos más notables son México, la subregión de Centroamérica y Chile, con el 94,4%, 84,8% y 73,7% de sus exportaciones, respectivamente, cubiertas por acuerdos preferenciales o de libre comercio (véase el cuadro IV.3). Es interesante señalar que, dada la existencia de varios otros acuerdos extrarregionales en proceso de negociación, lo más probable es que a fines de 2007 la proporción de las exportaciones con preferencias arancelarias haya aumentado del 64% al 72%.

En el cuadro IV.4 se registra la evolución del comercio exterior —medido por las exportaciones— cubierto por preferencias arancelarias negociadas en acuerdos, intrarregionales y extrarregionales, en los últimos 15 años. En la primera mitad de la década de 1990, el comercio intrarregional fue liberalizándose al amparo de acuerdos firmados en el marco de la ALADI. A partir de la segunda mitad de esta década, surgieron con mucho ímpetu los acuerdos con socios comerciales extrarregionales, Canadá, Estados Unidos, Japón y la Unión Europea, marcando una nueva fase de la política comercial en América Latina y el Caribe. Todo ello está dando lugar a un reordenamiento de los procesos de integración, que recoge las distintas estructuras de comercio de los países de la región.

³ Entre los últimos acuerdos suscritos y en proceso de aprobación figuran los celebrados entre Perú y Tailandia en 2005; Perú y Estados Unidos en 2006, y Colombia y Estados Unidos en 2006. El acuerdo entre Chile y China entrará en vigor el 1º de octubre de 2006. Cabe notar que en los 68 acuerdos mencionados no se incluyen los derogados y subsumidos en nuevos acuerdos vigentes.

Cuadro IV.3
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: TIPOS DE ACUERDOS Y PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES ^a
 (Hasta mayo de 2006)

Acuerdos subregionales y países (preferencias dentro de los grupos) ^b	Otros acuerdos intrarregionales (preferencias arancelarias concedidas) ^b (en porcentajes de las exportaciones totales)	Acuerdos extrarregionales (preferencias arancelarias concedidas) ^b (en porcentajes de exportaciones totales)			
Mercado Común del Sur (Mercosur) ACE 18 (1991)	12,9%	Mercosur-Chile (ACE 35-1996); Mercosur-Bolivia (ACE 36-1996); Mercosur-Perú (ACE 58-2003); Mercosur-Colombia, Ecuador y Venezuela (Rep. Bolivariana de) (ACE 59-2004); Uruguay-México (TLC-2004)	9,6%	Mercosur-India (2004); cubre 450 productos; Mercosur-Unión Aduanera del África Meridional (SACU) ^c (2004); Mercosur-Unión Europea (en negociación)	...
Comunidad Andina (CAN) (1969)	8,8%	Venezuela (Rep. Bolivariana de)-CARICOM (1992); Chile-Bolivia (ACE 22-1992); Colombia-CARICOM (1994); Chile-Colombia (ACE 24-1992); Bolivia-México (ACE 31-1994); Chile-Ecuador (ACE 32-1994); Colombia-Venezuela (Rep. Bolivariana de)-México (G3) (ACE 34-1994); Chile-Perú (ACE 38-1998); Perú-Mercosur (ACE 58-2003); Mercosur-Colombia, Ecuador y Venezuela (Rep. Bolivariana de) (ACE 59-2004)	9,7%	Colombia-Estados Unidos (2006); Perú-Tailandia (2005); Perú-Estados Unidos (2005); Ecuador-Estados Unidos (en negociaciones)	14,5%
Mercado Común Centroamericano (MCCA) (1960)	18,6%	Costa Rica-México (1994); MCCA-República Dominicana (1998); MCCA-Chile (1999); Costa Rica-Trinidad y Tabago (2002); Costa Rica-CARICOM (2003); Nicaragua-México (1998); Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras)-México (2000); Guatemala, El Salvador y Honduras-CAN (en negociaciones entre la Secretaría General de la Comunidad Andina y la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA))	4,6%	Costa Rica-Canadá (2001); MCCA-Estados Unidos (2005); MCCA-Unión Europea (se anunció el inicio de las negociaciones)	61,6%
Comunidad del Caribe (CARICOM) (1973)	12,2%	CARICOM-Venezuela (Rep. Bolivariana de) (1992); CARICOM-República Dominicana (2001); Trinidad y Tabago-Costa Rica (2002); CARICOM-Costa Rica (2003); CARICOM-Mercosur	2,3%	CARICOM-Canadá (en negociaciones); CARICOM-Unión Europea (en julio de 2004 se iniciaron las negociaciones)	...
Chile		Chile-Bolivia (1993); Chile-Venezuela (Rep. Bolivariana de) (1993); Chile-Colombia (1994); Chile-México (1998); Chile-Ecuador (1995); Chile-Mercosur (1996); Chile-Perú (1998); Chile-Centroamérica (1999); Chile-Cuba (2002)	15,1%	Chile-Canadá (1997); Chile-Estados Unidos (2003); Chile-Unión Europea (2002); Chile-Corea (2003); Chile-Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) (2004); Chile-Nueva Zelanda, Singapur y Brunei (2005); Chile-China (2005)	58,6%
México		México-Chile (1992); México-Venezuela (Rep. Bolivariana de) y Colombia (G3) (1995); México-Costa Rica (1995); México-Bolivia (1995); México-Nicaragua (1998); México-Uruguay (2003); México-Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras) (2001); México-Panamá (1986)	2,2%	México-Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (Estados Unidos y Canadá) (1994); Unión Europea (2000); México-Israel (2000); México-Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) (2001); México-Japón (2005)	92,2%
América Latina y el Caribe		51 acuerdos ^d vigentes que cubren un 12,5% de las exportaciones totales		17 acuerdos que cubren un 51,5% de las exportaciones totales	

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial.

^a Entre los tipos de acuerdos figuran los acuerdos de complementación económica (ACE) y los tratados de libre comercio (TLC).

^b Porcentajes del total de exportaciones.

^c La Unión Aduanera del África Meridional (SACU) está conformada por Bostwana, Lesotho, Namibia, Sudáfrica y Swazilandia.

^d Incluye todos los acuerdos de complementación económica vigentes en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Cuadro IV.4
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PROPORCIÓN DEL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES CUBIERTAS POR ACUERDOS PREFERENCIALES ^a

	Intrarregional	Extrarregional	Total
1991			
Distribución del total del comercio (A)	13,9	86,1	100,0
Con preferencias arancelarias concedidas (B)	8,4	0,0	8,4
Comercio liberalizado (C=(B/A)*100)	60,4	0,0	8,4
1995			
Distribución del total del comercio (A)	19,8	80,2	100,0
Con preferencias arancelarias concedidas (B)	11,2	31,6	42,8
Comercio liberalizado (C=(B/A)*100)	56,6	39,4	42,8
2000			
Distribución del total del comercio (A)	17,4	82,6	100,0
Con preferencias arancelarias concedidas (B)	11,7	45,6	57,3
Comercio liberalizado (C=(B/A)*100)	61,5	55,2	57,3
2005			
Distribución del total del comercio (A)	18,2	81,8	100,0
Con preferencias arancelarias concedidas (B)	12,0	51,0	63,0
Comercio liberalizado (C=(B/A)*100)	65,9	62,3	63,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de M. Kuwayama, J. Durán y V. Silva, "Bilateralism and regionalism: re-establishing the primacy of multilateralism: a Latin American and Caribbean perspective", *serie Comercio internacional*, N° 58 (LC/L.2441-P/E), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), diciembre de 2005 y cifras oficiales.

^a No toma en cuenta el comercio sujeto a preferencias arancelarias no recíprocas (sistema generalizado de preferencias (SGP) y otros).

Aun sin una profundización de los procesos de integración subregional, los miembros de estos proyectos se han embarcado en acuerdos de libre comercio con bloques o países de fuera de su grupo, ya sea en forma conjunta o individual. El Mercosur lo ha hecho como bloque y ha cerrado acuerdos preferenciales con Estados del mundo en desarrollo (India) y se encuentra en proceso de negociación con Rusia, la Unión Europea y países africanos. Centroamérica también ha firmado acuerdos de libre comercio en bloque con los Estados Unidos y se apresta a hacer otro tanto con la Unión Europea. En cuanto a la Comunidad Andina, dos de sus países miembros han concluido negociaciones de libre comercio con los Estados Unidos y un tercero se encuentra negociando un acuerdo similar.

En cuanto a la Comunidad Andina, dos de sus países miembros (Colombia y Perú) han concluido negociaciones sobre libre comercio con los Estados Unidos, y Ecuador se encuentra negociando un acuerdo similar. Para estos tres países y Bolivia, el término de las preferencias unilaterales concedidas por la Ley de promoción comercial andina y erradicación de la droga (ATPDEA), cuya vigencia expira en diciembre de 2006, ha sido un determinante clave de su interés por obtener condiciones de acceso más permanentes al mercado de los Estados Unidos. La expansión del ATPDEA resulta vital para los cuatro países beneficiarios, en los que el 50% de las exportaciones hacia Estados Unidos se acogen a dicho régimen. Su término puede ser perjudicial para Bolivia y Ecuador, países de menor desarrollo relativo (Durán, de Miguel y Schushny, 2006).

El Mercosur y la Comunidad Andina establecieron un acuerdo de libre comercio entre sus miembros y

están llevando adelante otra iniciativa intrarregional, la Comunidad Sudamericana de Naciones, junto con Chile, Guyana y Suriname. Países de Centroamérica han celebrado acuerdos de libre comercio con integrantes de la CARICOM y República Dominicana, y varios de ellos se encuentran negociando otro acuerdo con la CAN. A su vez, la CARICOM se ha acercado a Centroamérica y ha anunciado el inicio de negociaciones con el Mercosur para un acuerdo de libre comercio.

En el segundo trimestre de 2006, la República Bolivariana de Venezuela decidió abandonar la Comunidad Andina y el Grupo de los Tres (G3) mediante la denuncia oficial de ambos tratados por parte de su Cancillería, con el argumento de que la conclusión de las negociaciones de Colombia y Perú con Estados Unidos afectaría la esencia de la CAN. En contrapartida, y con notable velocidad, solicitó y negoció su incorporación como miembro pleno en el Mercosur, tema que también se resolvió con rapidez. En julio de 2006, suscribió un Protocolo de adhesión con sus nuevos socios, con los que ya posee un acuerdo comercial y su respectivo programa de desgravación (ACE 59). Este proceso concluirá cuando los respectivos congresos aprueben el documento y República Bolivariana de Venezuela cumpla con todos los compromisos que esto supone, esto es, la incorporación en su legislación de las normativas del grupo y la aplicación del arancel externo común, a más tardar al término del segundo semestre de 2010. Asimismo, República Bolivariana de Venezuela, junto con Cuba y Bolivia, anunció la suscripción del denominado Tratado Comercial de los Pueblos (véase el recuadro IV.1).

Recuadro IV.1

TRATADO COMERCIAL DE LOS PUEBLOS

Cuba, Bolivia y República Bolivariana de Venezuela suscribieron el Tratado Comercial de los Pueblos en La Habana, el 1º de mayo de 2006. Este acuerdo tiene como antecedente la Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe (ALBA), iniciativa conjunta de Cuba y República Bolivariana de Venezuela en respuesta al proceso, actualmente estancado, del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). El tratado se basa en el aprovechamiento de las complementariedades de los países suscriptores, sobre la base de una plataforma de comercio de compensación, que supone intercambios de productos

según las ventajas comparativas de los países miembros. Así, República Bolivariana de Venezuela se comprometió a colaborar en el desarrollo del sector minero y energético de Bolivia, así como a exportar combustibles para atender la demanda interna boliviana. Bolivia contribuirá mediante la exportación de productos mineros y agrícolas, sobre todo soja, a República Bolivariana de Venezuela y a Cuba. El aporte fundamental de República Bolivariana de Venezuela se refiere al sector energético, ámbito en que se intentan reforzar los vínculos entre Petróleos de Venezuela (PDVSA)

y Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB).

Solo un 13% de las exportaciones totales de estos tres países tiene como mercado a la región de América Latina y el Caribe y el comercio recíproco entre ellos no alcanza a 800 millones de dólares, menos del 1% del total de las exportaciones conjuntas de estas tres economías. En un primer momento, Bolivia sería el país que más se beneficiaría con la concreción del acuerdo, dado que su comercio con República Bolivariana de Venezuela representa un poco más de un quinto del total de sus exportaciones (véanse los cuadros A y B).

(continúa)

Recuadro IV.1 (conclusión)

Cuadro A
ALGUNOS INDICADORES GEOGRÁFICOS Y SOCIOECONÓMICOS DE LOS PAÍSES DEL TRATADO COMERCIAL
DE LOS PUEBLOS, 2004

Países	Superficie (en millones de km ²)	Población (en millones de personas)	PIB (en millones de dólares)	PIB por habitante (en miles de dólares)	Porcentaje del total de sus exportaciones destinadas a América Latina
Bolivia	1 098 580	9 227	8 773	951	65,0%
Cuba	10 860	11 338	34 973	3 085	11,0%
Venezuela (Rep. Bol. de)	912 050	26 125	109 764	4 201	11,5%
Tres países	2 021 490	46 690	153 510	3 288	12,9%

Cuadro B
MATRIZ DE EXPORTACIONES RECÍPROCAS DE LOS PAÍSES DEL TRATADO COMERCIAL DE LOS PUEBLOS, 2004
(En millones de dólares)

Origen \ Destino	Bolivia	Cuba	Venezuela (Rep. Bolivariana de)	Total de los tres países	Mundo	Porcentaje del comercio intrarregional
Bolivia		0	489	489	2 254	21,7%
Cuba	1		96	96	2 200	4,4%
Venezuela (Rep. Bol. de)	9	170		179	76 002	0,2%
Total de los tres países	9	170	585	764	81 480	0,9%

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

En el año 2005, los principales mercados de exportaciones de Bolivia han sido el Mercosur (46%), seguido de la CAN (17%) y los Estados Unidos (14%). En el caso de República Bolivariana de Venezuela, el principal mercado exportador son los Estados

Unidos (59%), mientras que tanto la Unión Europea como los países de Europa oriental son los principales mercados de destino de las exportaciones cubanas (70%).

De las cifras se desprende que el efecto comercial de este acuerdo será muy

limitado. Un aspecto novedoso es la especial atención que se otorga a la cooperación social, ámbito que, si bien excede los contornos de un acuerdo comercial, cabría considerar con mayor atención en los demás acuerdos de integración.

Por su parte, Chile ha respondido positivamente a la invitación de los países miembros de la CAN a integrarse como miembro asociado a la agrupación, que había abandonado en 1976 a causa de la Decisión 24 sobre el régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros y sobre marcas, patentes, licencias y regalías. Varios países con costa en el Pacífico están impulsando la idea de asociarse con miras a aprovechar su situación en esta zona geográfica (*El Mercurio*, 28 de julio de 2006).⁴ Esto incluye la opción de acercamientos comerciales con los países de Asia con costa en el Pacífico, y Chile ya invitó a Perú a sumarse al P4 (Acuerdo de Libre Comercio entre Chile, Nueva Zelanda, Singapur y Brunei). En el primer semestre de 2006 comenzó a surgir la idea de una zona de libre comercio del Pacífico latinoamericano integrada por los países de la CAN y Chile (FEDESARROLLO, 2006). Por de pronto, en septiembre de 2006 Chile suscribió

el acuerdo que lo convierte en miembro asociado de la Comunidad Andina.

En el Mercosur se perfila la idea de una vía que permita negociaciones comerciales de sus socios con terceros. Los países más pequeños del grupo han reclamado mayores libertades para posibles acuerdos con Estados que no pertenecen al bloque y, en concreto, Uruguay parece interesado en explorar la posibilidad de iniciar negociaciones con los Estados Unidos. En este sentido, se argumenta que una unión aduanera imperfecta puede ser compatible —en alguna medida— con compromisos que involucren una parte esencial de intercambios comerciales con terceros países. Las disposiciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC) sobre la Cláusula de habilitación de la Ronda de Tokio (1979) y el artículo XXIV del GATT estarían abriendo esta posibilidad, habida cuenta de que tales normas son vinculantes para los miembros del Mercosur (Peña, 2006).⁵

⁴ México estaría proponiendo el impulso de una nueva asociación con estas características (véanse las declaraciones del Secretario de Relaciones Exteriores de México, Luis Ernesto Derbez en el sitio web: (http://www.sre.gob.mx/comunicados/conferencias/2006/confe_37.htm).

⁵ Algunos autores proponen directamente la creación de un Mercosur a dos velocidades, de modo que se profundice la relación bilateral entre Brasil y Argentina y se otorgue un mayor grado de libertad a sus otros socios, perfeccionando la zona de libre comercio y abandonando la idea de una unión aduanera (Giambiagi y Barenboim, 2005).

C. Los activos y pasivos de la integración regional

Un breve repaso de los activos y pasivos de los distintos grupos de integración regional puede ayudar a entender el estadio en que se encuentra cada uno, el grado de calidad alcanzados y sus perspectivas de profundización. Con tal fin, se analiza la situación de los bloques en

materia de política comercial, desarrollo institucional, armonización macroeconómica y políticas comunes, incluido el tratamiento de asimetrías. Asimismo, se evalúa la dinámica del comercio en cada subgrupo regional.

1. Mercado Común del Sur (Mercosur)

Uno de los principales logros del Mercosur en sus primeros 15 años ha sido la conformación de una zona de libre comercio, aunque todavía estén excluidos importantes sectores como los automóviles y el azúcar. Otro logro fue el establecimiento, tras cuatro años de la firma del Tratado de Asunción en 1991, del arancel externo común, que cubre el 85% del universo arancelario. Básicamente, el Mercosur funciona hoy como una zona de libre comercio incompleta y una unión aduanera imperfecta, con un arancel externo común medio del 12%.

Aun cuando todavía persisten excepciones importantes al arancel externo común, recientemente se ha resuelto la libre circulación de mercaderías en la zona mediante la eliminación del doble cobro arancelario, con vigencia a partir de 2008. Es decir, se ha decidido la construcción del territorio aduanero único, sin régimen de origen, mediante mecanismos de distribución de la renta aduanera, del código aduanero común y de la informatización de las aduanas. Al mismo tiempo, se ha aprobado un régimen para la integración de los procesos productivos en algunos de los Estados partes con la utilización de bienes no originarios de la subregión.

En el área institucional, el Mercosur posee una estructura de decisiones de tipo intergubernamental, secundada por niveles técnicos y de consulta. Los avances más salientes en este ámbito han sido la reciente creación del Tribunal Permanente de Revisión, como instancia comunitaria para la resolución de conflictos comerciales, y el establecimiento del Parlamento del Mercosur.⁶

El Mercosur es uno de los proyectos de integración más dispares en términos de tamaño y competitividad de sus economías. Los niveles de asimetrías estructurales han sido reconocidos y una de las primeras medidas para hacer frente a estas ha sido la creación de un Fondo para la Convergencia Estructural en 2005 (de 100 millones de dólares), con beneficios mayores para los países pequeños (Mercosur, 2005).

Una debilidad importante del proyecto del Mercosur es la ausencia de una política comercial común, lo que se refleja en la falta de normativas comunitarias sobre defensa comercial (salvaguardias, antidumping) y normas técnicas y de calidad, sanitarias y fitosanitarias, entre otras. Cabe notar que la labor para consensuar la reglamentación de varias de estas normas no ha tenido avances sustantivos. En cuanto al arancel externo común, los países aún debaten la adopción de niveles definitivos y han prolongado el mantenimiento de aranceles preferenciales y regímenes de excepción en el caso de ciertos bienes. Estos factores no contribuyen al levantamiento de las principales barreras no arancelarias existentes en el grupo y permiten la gestación de nuevas restricciones al libre comercio.

En materia de políticas comerciales complementarias, en el bloque recién comienzan a ponerse en práctica disposiciones de un protocolo aprobado en 1998 que facilita la libre circulación de un determinado número de servicios. La aplicación de los protocolos de competencia y de inversiones públicas ha quedado sin efecto, mientras que el

⁶ Con miras al establecimiento del Parlamento del Mercosur en diciembre de 2005, los países, por medio del Consejo del Mercado Común, conformaron una Comisión Parlamentaria Conjunta para que haga un seguimiento del proceso. En su último informe, esta Comisión señaló que hasta julio de 2006, únicamente Paraguay había aprobado el Protocolo Constitutivo, en tanto que en los Congresos de Argentina, Brasil y Uruguay, la aprobación estaba aún pendiente (<<http://www.mercosurabc.com.ar/nota.asp?IdNota=834&IdSeccion=2>>).

de compras gubernamentales todavía no ha sido incorporado en el orden jurídico nacional de los miembros. No existe una norma comunitaria sobre propiedad intelectual.

Al mismo tiempo, el avance en materia de armonización macroeconómica ha sido limitado. Más allá de un trabajo en marcha para estandarizar indicadores fiscales y monetarios, se han hecho pocos progresos en el cumplimiento de metas macroeconómicas específicas (Sánchez-Gómez, 2006). Tampoco hay esfuerzos por armonizar medidas fiscales y similares que ocasionan asimetrías diferentes de las estructurales: las derivadas de la subvención e incentivos a las inversiones y exportaciones.

La estructura institucional del Mercosur también presenta limitaciones importantes. Más allá del órgano principal, el Consejo del Mercado Común, carece de órganos ejecutivos sólidos y bien constituidos. La Secretaría Técnica tiene atribuciones muy restringidas, que se yuxtaponen con las del Consejo de Representantes Permanentes, sin que los titulares de ninguno de estos cuerpos hagan las veces de ejecutivo. Asimismo, solamente un 50% de las normativas o resoluciones adoptadas han sido incorporadas en los órdenes jurídicos nacionales y han entrado en vigencia, lo que provoca un retraso considerable en la profundización del proceso de integración (Durán y Maldonado, 2005).

Pese a las citadas limitaciones, el comercio dentro del Mercosur ha sido el más dinámico de todos los subgrupos de integración regional. La proporción de las exportaciones intrarregionales destinada a los países del grupo pasó del 9% en 1990 al 25% en 1998, año en el que representó un monto de 20.300 millones de dólares. En 2005, el comercio intrasubregional alcanzó a 21.400 millones, lo que representa un 13% de las exportaciones totales del bloque (véase el cuadro IV.3). Si bien es cierto que esta proporción es menor que la correspondiente a la década pasada, las exportaciones dentro del Mercosur han seguido un curso ascendente en los últimos años, alcanzando cifras absolutas incluso más elevadas que en 1998 (21.400 millones en 2005) (véase el cuadro IV.5). Este dinamismo del comercio dentro del grupo ha contribuido a la diversificación de las exportaciones de los países y ha permitido un mayor intercambio de valor agregado en un comercio básicamente interindustrial, especialmente de manufacturas de tecnología media. Sin embargo, tras las crisis macroeconómicas de 1999 y 2002, los países de menor tamaño han sido los más afectados, no solo en términos del volumen de exportación dentro del grupo, sino también en términos de la calidad de estas exportaciones.⁷

Cuadro IV.5
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEL MERCADO COMÚN DEL SUR
(En millones de dólares y porcentajes)

	1990	1995	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Enero-junio 2005	Enero-junio 2006 ^a
Total de las exportaciones (1)	46 403	70 129	80 227	85 692	89 078	89 500	106 674	134 196	162 512	75 177	84 772
Porcentaje de crecimiento anual	-0,3	13,3	-2,9	12,3	4,0	0,5	19,2	25,8	21,1	21,0	12,8
Exportaciones al Mercosur (2)	4 127	14 199	20 322	17 710	15 298	10 197	12 709	17 319	21 406	9 859	11 468
Porcentaje de crecimiento anual	7,6	17,8	-1,1	16,8	-13,6	-33,3	24,6	36,3	23,6	25,6	16,3
Porcentaje exportaciones dentro del Mercosur (2:1)	8,9	20,2	25,3	20,7	17,2	11,4	11,9	12,9	13,2	13,1	13,5

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de la Secretaría del Mercosur e información oficial de los países (Secretaría de Comercio Exterior de Brasil (SECEX), Instituto Nacional de Estadística y Censos de Argentina (INDEC), Banco Central del Uruguay y Banco Central del Paraguay).

^a Estimaciones preliminares.

2. Comunidad Andina (CAN)

La Comunidad Andina de Naciones presenta mayores avances en la conformación de la zona de libre comercio, a pesar del retraso de la inserción del Perú en el sistema.⁸ En primer lugar, en la zona de libre comercio andina no

se prevén excepciones para ningún producto. En segundo lugar, contempla normativas comunitarias de defensa comercial (antidumping y salvaguardias), así como medidas comunitarias para la reglamentación y certificación de

⁷ Los datos del comercio exterior de los países del Mercosur indican que, entre el 2000 y el 2005, las exportaciones de Uruguay y Paraguay al Mercosur han crecido menos en comparación con las de Brasil y Argentina y se ha reducido el porcentaje correspondiente a productos de baja y media tecnología, y a manufacturas basadas en recursos naturales (Durán y Masi, 2006).

⁸ Perú se integró a la zona de libre comercio recién en el primer semestre de 2006.

la calidad de bienes, y se ha procedido a la creación de un Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria, para la armonización de las disposiciones en la materia.

La CAN también posee normativas comunes sobre el comercio de servicios, las inversiones y la propiedad intelectual, que hoy exigirían un delicado proceso de ajuste y compatibilización con las contenidas en los acuerdos de libre comercio de Perú y Colombia con los Estados Unidos. Al mismo tiempo, en el marco de la Comunidad Andina se ha sancionado en 1991 un protocolo para la política de competencia intracomunitaria, que se ha mejorado y actualizado en 2005, y si bien se carece de una normativa comunitaria sobre compras públicas, la contratación de servicios por parte del sector público ya está cubierta.

Los programas de acciones de convergencia (PAC), para la fijación de metas monetarias y fiscales, constituyen un primer paso en materia de armonización macroeconómica, y se cuenta con decisiones orientadas a armonizar dos tributos, el IVA y el impuesto selectivo al consumo. Además, se ha realizado una notable labor en el campo de la integración financiera con la creación del Comité Andino de Autoridades Reguladoras de Mercado de Valores.

El activo más importante de la Comunidad es su estructura institucional, la más completa de los subgrupos regionales, y que se ha convertido en un instrumento fundamental para la profundización del proceso de integración andina. La Secretaría General tiene un carácter ejecutivo bien establecido y reconocido, y trabaja en forma directa con los consejos presidencial y ministeriales, que son los órganos decisorios. El Tribunal de Justicia Andino tiene un carácter supranacional y es competente en casos de acciones de nulidad de las decisiones de los órganos ejecutivos, sobre incumplimientos de normas comunitarias, de interpretación de estas normas y como tribunal arbitral. También se ha puesto en funcionamiento en forma reciente el Parlamento Andino, integrado por delegados elegidos en forma directa. La mayor parte de las decisiones de los cuerpos ejecutivos son efectivamente incorporadas en las legislaciones nacionales.

En esta estructura institucional se destaca la Corporación Andina de Fomento (CAF), considerada el principal banco comunitario de América Latina y el Caribe. Entre sus socios se cuentan, además de los miembros de la Comunidad Andina, países del Mercosur, Centroamérica, la CARICOM y España. Su cartera total de préstamos, que era de apenas 20 millones de dólares cuando se creó en 1975 y ascendía a 574 millones en

1990 (CAF, 2006), ha crecido más de 10 veces entre 1990 y 2005 y actualmente supera los 8.000 millones de dólares. La institución se ha venido consolidando como el emisor latinoamericano con mejor evaluación de riesgo, el primero en recibir el “grado de inversión” por parte de las principales calificadoras internacionales, y se ha convertido en una fuente de financiamiento alternativa muy importante para la región frente a los recursos de origen multilateral.

En términos de tratamiento de las asimetrías estructurales, se ha elaborado recientemente un Plan Integrado de Desarrollo Social (PIDS) para atender problemas de pobreza, exclusión y desigualdad en la Comunidad Andina y movilizar financiamiento para programas de cohesión social.

A pesar de una sólida institucionalidad comunitaria y de avances notables hacia la conformación de una política comercial común, la CAN ha hecho menores progresos que el Mercosur para consolidar un arancel externo común y la unión aduanera. En 1994 se fijó un arancel externo común con una cobertura del 60% del universo arancelario y un promedio arancelario del 11%. Desde entonces se han realizado varios esfuerzos por aumentar esta cobertura que se fueron postergando, mientras que Perú se mantuvo al margen por 12 años.⁹ Cabe notar que los países andinos han realizado múltiples reclamaciones y consultas sobre violaciones a este arancel y subsisten regímenes aduaneros especiales que actúan como “perforaciones” al arancel externo común.

También en materia comercial sigue habiendo varios problemas. En primer lugar, las normas de origen no son plenamente homogéneas y el sistema de salvaguardias presenta limitaciones para ciertos productos y en lo que respecta al tratamiento de los tipos de cambio. En segundo lugar, las franjas de precios para productos agrícolas actúan como un instrumento proteccionista en el campo del comercio dentro y fuera de la CAN. Por otra parte, los países han presentado numerosas reclamaciones en materia de restricciones al comercio intrasubregional por el uso inadecuado de medidas de defensa comercial y por la existencia de obstáculos técnicos y de orden cuantitativo. De hecho, uno de los factores que más frena el funcionamiento de la Comunidad Andina como zona de libre comercio es el constante incumplimiento de las normas acordadas por los países miembros (Durán, Maldonado y Meneses, 2006).

El comercio intrasubregional en la CAN es inferior al que se registra en el Mercosur. Su crecimiento fue particularmente notable en los años noventa, pero ha sido

⁹ Perú recién se unió al arancel externo común andino a partir de enero de 2006.

relativamente pobre en los últimos cinco años, en los que ha ascendido a alrededor de 9.000 millones de dólares, es decir, solo un 10% del total del comercio del subgrupo (véase el cuadro IV.6).¹⁰ El dinamismo reciente de las exportaciones es mayor hacia los mercados externos que internos. Se han elevado sobre todo las ventas externas hacia Estados Unidos y Europa pero, más recientemente, también hacia los mercados latinoamericanos (véase el cuadro IV.2). La conformación de la CAN ha ayudado a la diversificación de las exportaciones de los países miembros y ha constituido una plataforma de acceso a

nuevos mercados (SGCAN, 2004).¹¹ En la década de 1990, el aumento del comercio dentro del bloque correspondió principalmente a las exportaciones de manufacturas basadas en recursos naturales y de baja y media densidad tecnológica. El crecimiento de este tipo de bienes ha sido mucho menor a partir de 2000 y se ha traducido en un ascenso más importante de las exportaciones intrasubregionales de productos básicos.¹² Sin embargo, es necesario destacar que Colombia y Perú han conseguido mejorar su situación en relación con los productos manufacturados con mayor contenido tecnológico.

Cuadro IV.6
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LA COMUNIDAD ANDINA
(En millones de dólares y porcentajes)

	1990	1995	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Enero-junio 2005	Enero-junio 2006 ^a
Total de las exportaciones (1)	31 751	39 134	38 896	60 709	53 543	52 177	54 716	74 140	94 751	48 005	59 970
Porcentaje de crecimiento anual	25,7	16,1	-16,5	36,1	-11,8	-2,6	4,9	35,5	27,8	34,9	24,9
Exportaciones a la Comunidad Andina (2)	1 312	4 812	5 504	5 167	5 656	5 227	4 900	7 361	9 056	4 132	4 552
Porcentaje de crecimiento anual	26,3	28,2	-2,2	31,1	9,5	-7,6	-6,3	50,2	23,0	29,3	10,2
Porcentaje exportaciones dentro de la CAN (2:1)	4,1	12,3	14,2	8,5	10,6	10,0	9,0	10,5	9,6	8,6	7,6

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de la Comunidad Andina e información oficial de los países.

^a Estimaciones preliminares.

3. Mercado Común Centroamericano (MCCA)

El MCCA pasó a ser zona de libre comercio a principios de la década actual, aunque con la exclusión de varios productos, sobre todo agrícolas. Fuera de una normativa de origen, no hay normativas comunitarias sobre defensa comercial ni normas técnicas, sanitarias o de calidad, sino que se adoptan las normativas previstas en la OMC. En contrapartida, las restricciones al comercio intrarregional se han reducido significativamente y los obstáculos existentes, sobre todo en cuanto a bienes agrícolas, tienen poco efecto en el comercio intrarregional. Al mismo tiempo, a partir de 2001 se trabaja para la elaboración de un tratado centroamericano sobre inversión y comercio de servicios y no hay una normativa regional sobre propiedad intelectual y sobre compras públicas.

Uno de los mayores avances logrados en el MCCA ha sido la conformación de una unión aduanera. El arancel externo común de este proyecto de integración ya cubre el 95% del universo arancelario y su nivel de protección efectiva es bajo, solo un 6% en promedio. El MCCA cuenta con un Manual Único de Procedimientos Aduaneros, un Código Aduanero Uniforme Centroamericano y un Plan de Acción para la Unión Aduanera aprobado en 2004 para la eliminación del doble cobro arancelario, la distribución de la renta aduanera y la administración aduanera común. En términos de armonización macroeconómica, el MCCA ha fijado parámetros de convergencia para la variación del PIB, los indicadores monetarios y fiscales, las reservas internacionales y la deuda externa.

¹⁰ Según datos de la CEPAL, calculados sobre la base de estadísticas oficiales, la participación del comercio dentro de la CAN alcanzó su máximo, un 14%, a fines de los años noventa.

¹¹ En 2002, el monto por concepto de exportaciones de productos andinos que utilizaron el mercado subregional como plataforma para llegar a terceros mercados fue de 1.200 millones de dólares. Entre 1993 y 2002, el porcentaje de productos que siguieron este camino pasó del 12% al 63% (SGCAN, 2004).

¹² Datos de la CEPAL, sobre la base de estadísticas oficiales.

En cuanto a la institucionalidad del MCCA, también es más avanzada que la del Mercosur y sus logros se acercan mucho más a los de la Comunidad Andina en este aspecto. Conforme al Sistema de la Integración Centroamericana (SICA), se incluye un sistema ejecutivo, otro parlamentario y un tribunal de justicia. El mecanismo de solución de controversias sigue las mismas etapas que el mecanismo utilizado en el Mercosur y se orienta a evitar la transgresión de las normas y su consiguiente reparación por daños. El MCCA cuenta también con una Secretaría General y varias secretarías técnicas adjuntas que han resultado muy eficaces para apoyar a los países miembros y a sus ministerios en las negociaciones comerciales bilaterales y multilaterales, aparte de servir de conducto para la cooperación financiera internacional.

Gracias a los acuerdos de libre comercio con México, los países centroamericanos se han beneficiado del denominado Plan Puebla-Panamá (al que recientemente se acaba de incorporar Colombia), que contiene proyectos para facilitar la interconexión energética, el transporte y las telecomunicaciones en el istmo, así como la armonización de legislaciones. Asimismo, entraña la ejecución de proyectos orientados a reducir las asimetrías de tipo estructural en el área de la competitividad y el desarrollo humano. En lo que se refiere a medidas vinculadas con las políticas de cohesión social, el MCCA tiene un programa denominado Alianza para el Desarrollo Sostenible de Centroamérica (ALIDES), además de una Secretaría de Integración Social Centroamericana (SISCA), creada en 2001 para dar seguimiento a las actividades relacionadas con los objetivos de desarrollo del Milenio en la subregión. Por otra parte, el Banco Centroamericano de Integración

Económica (BCIE) cuenta con programas de financiamiento destinados a mejorar la competitividad, la lucha contra la pobreza y el desarrollo de las zonas fronterizas.

Los países de Centroamérica han demostrado mucho dinamismo y flexibilidad a la hora de firmar acuerdos de libre comercio con Canadá, Chile, Estados Unidos, México y países de la CARICOM y actualmente negocian un tratado de libre comercio con la Unión Europea. El 77% de los intercambios comerciales del MCCA corresponde a acuerdos preferenciales de comercio. El Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos (CAFTA-RD) es particularmente funcional y puede contribuir a la profundización de una política comercial común en Centroamérica, dado que contiene reglas más completas sobre las normativas básicas y sobre el comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual, compras públicas, medio ambiente y cuestiones laborales (Jaramillo y Lederman, 2006).

En general las exportaciones centroamericanas se han orientado sobre todo al mercado estadounidense. En los últimos 15 años, la proporción que se ha dirigido a ese país osciló entre el 50% y el 60%. Por su parte, la participación del comercio intrasubregional en el total de las exportaciones alcanzó un máximo del 18% y se ha mantenido en ese nivel. Sin embargo, desde 2003, el crecimiento medio anual de las exportaciones ha sido mayor en el comercio intrarregional (véase el cuadro IV.7).¹³ Al mismo tiempo, una de las ventajas de la dinámica del comercio intrarregional ha sido el aumento de las exportaciones de bienes industriales de tecnología media y alta y de las manufacturas basadas en recursos naturales.

Cuadro IV.7
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO
(En millones de dólares y porcentajes)

Mercado Común Centroamericano (MCCA)	1990	1995	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Enero-junio 2005	Enero-junio 2006 ^b
Total de exportaciones ^a (1)	4 480	8 745	14 987	16 624	16 328	17 006	18 117	19 767	21 849	10 690	11 650
Porcentaje de crecimiento anual	25,2	17,1	17,4	5,3	-1,8	4,1	6,5	9,1	10,5	10,4	9,0
Exportaciones al MCCA (2)	624	1 451	2 754	2 617	2 829	2 871	3 111	3 506	3 911	1 865	2 089
Porcentaje de crecimiento anual	8,9	17,2	38,5	8,1	1,5	8,3	11,6	13,1	8,1	11,6	12,0
Porcentaje exportaciones dentro del MCCA (2:1)	13,9	16,6	18,4	15,7	17,3	16,9	17,2	17,6	18,0	17,4	17,9

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA) (<http://www.sieca.org.gt/SIECA.htm>) e información oficial de los respectivos países.

^a El total de las exportaciones incluye la maquila y zonas francas, por lo cual la serie de comercio intrarregional aquí presentada difiere de otras series publicadas en ediciones anteriores de este *Panorama*, donde no se incluía.

^b Estimaciones preliminares, sobre la base de información oficial para el período enero-abril.

¹³ Datos de la CEPAL, sobre la base de cifras oficiales. A partir de esta publicación, la información del componente correspondiente al total de las exportaciones incluye la maquila y zonas francas, por lo que la cifra de comercio intrasubregional difiere de publicaciones de años anteriores.

Cuadro IV.8
ACTIVOS Y PASIVOS DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL

	Mercosur	CAN	Mercado Común Centroamericano	CARICOM
Zona de libre comercio	Existente con excepción de la industria automotriz y del azúcar Alta incidencia de las restricciones no arancelarias en el comercio intrarregional	Existente sin excepciones Alto índice de reclamaciones por uso de barreras no arancelarias	Existente con excepciones para algunos bienes agrícolas y del rubro bebidas	Existente sin excepciones Numerosas trabas al comercio intrarregional
Política comercial común	Protocolos para servicios, inversiones y compras públicas No se aplican los protocolos de competencia, inversiones y compras públicas. No existe normativa común para la propiedad intelectual. Falta de consenso para normativas comunes en defensa comercial y otras de orden técnico y sanitario, entre otros	Normativa común sobre defensa comercial, calidad, sanidad agropecuaria, servicios, inversiones, propiedad intelectual y política de competencia Franja de precios para bienes agrícolas crea proteccionismo. Limitaciones en normativas de origen diferenciadas y en mecanismos de salvaguardia. Falta de normativas de orden técnico crea restricciones	Tratado de servicios e inversiones. Adopción de otras normativas a partir de la extensión del CAFTA-RD (defensa comercial, compras públicas, propiedad intelectual, entre otros.) Compatibilización de normas de defensa comercial con el CAFTA puede crear un nuevo proteccionismo en la zona de libre comercio	Legislación existente sobre defensa comercial, normas técnicas, sanitarias, aduaneras, servicios, propiedad intelectual, políticas de competencia Internalización de las normas solo en algunos países. Trabas para el comercio de servicios
Unión aduanera	El arancel externo común cubre el 85% de los bienes con un promedio del 12%. Eliminación del doble cobro arancelario y conformación del territorio aduanero común en 2008 Se extiende el plazo para terminar con los regímenes de excepción y la lista de productos exceptuados del arancel externo común	El arancel externo común cubre el 60% de los bienes, con un promedio del 11,2% Tardanza de Perú para asociarse al arancel externo común. Postergaciones sucesivas de nuevos niveles de cobertura del arancel externo común. Regímenes aduaneros especiales. Reclamaciones sobre violaciones constantes al arancel externo común	El arancel externo común cubre el 95% de los bienes con un promedio del 6%. Código Aduanero. Plan de Acción aprobado para el territorio aduanero común Normativa del CAFTA-RD puede colisionar con la eliminación del régimen de origen en la Unión Aduanera y puede crear diferenciaciones y dispersión del arancel externo común	Arancel externo común medio del 15%. Se propone un mercado económico único en 2008. Libre movilidad de personas calificadas y de capital La mayor parte de las decisiones comunitarias tendientes a formar la unión aduanera no se han incorporado en el orden jurídico nacional
Armonización macroeconómica	Fijación de metas macroeconómicas y estandarización de indicadores Falta de voluntad para trabajar hacia la armonización fiscal y monetaria	Fijación de metas macroeconómicas. Esfuerzos de armonización tributaria y financiera	Fijación de metas macroeconómicas y de armonización de indicadores No se conocen otros esfuerzos más que parámetros de convergencia fijados para indicadores de crecimiento económico y estabilidad macroeconómica	Sin avances
Desarrollo institucional	Estructura intergubernamental con un Consejo de Ministros como órgano decisorio. Tribunal permanente de solución de Parlamento Debilidad marcada por ausencia de órganos ejecutivos sólidos y reconocidos. Escasa incorporación de las decisiones comunitarias en el orden jurídico nacional	Estructura institucional muy avanzada con Secretaría General y órganos ejecutivo, parlamentario y judicial. Supranacionalidad judicial. Corporación Andina de Fomento (CAF), principal banco comunitario de América Latina y el Caribe Debilidad demostrada para la aplicación de resoluciones y cumplimiento de las normas comunitarias a pesar de su alto grado de incorporación en el orden jurídico nacional	Secretaría General y estructuras ejecutiva, parlamentaria y judicial. Tribunal de solución de controversias Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE)	Órganos ejecutivos con Secretaría General. Se crea recientemente un tribunal para la solución de controversias. Banco de Desarrollo del Caribe
Asimetrías estructurales	Fondo para la Convergencia Estructural (2005) Planes recién iniciados	Plan Integrado de Desarrollo Social (PIDS) Planes recién iniciados	Programas de desarrollo sostenible (ALIDES), integración social (SISCA), Plan Puebla-Panamá	Se decide la creación de un fondo de desarrollo Iniciativa reciente
Intensidad y calidad del comercio	Crecimiento sin precedentes del comercio intrarregional, de mayor peso en la región. Diversificación de exportaciones, de base interindustrial Reducción de la participación de las exportaciones intrarregionales en el total del comercio, con daños a los países menores en términos de acceso al mercado	Crecimiento importante en los años noventa. Exportaciones intrarregionales con mayor base manufacturera Desempeño exportador intrarregional más debilitado a partir de 2000. Mayor dinamismo del comercio con Estados Unidos, Europa y últimamente con países y bloques de América Latina y el Caribe	Comercio orientado a países de fuera de la subregión. Exportaciones intrasubregionales con mayor dinamismo que las extrarregionales. Comercio intrarregional sobre la base de manufacturas La dinámica del comercio intrarregional solo puede mantenerse en la medida en que los encadenamientos en el subgrupo refuerzan las exportaciones hacia países de fuera de la subregión	Alta participación del comercio intrarregional de bienes en las exportaciones y mayor dinamismo que el comercio extrarregional Limitaciones para celebrar tratados de libre comercio con países y bloques. Poco desarrollo del comercio de servicios
Otros	Monto de las exportaciones intrarregionales son hoy mayores que en 1998 (pico más elevado)	La cartera de la CAF ha crecido más de 10 veces entre 1990 y 2005	El 77% de las exportaciones en acuerdos preferenciales de comercio: dinamismo en tratados de libre comercio	Mayor ventaja comparativa en el comercio de bienes

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial.

4. Comunidad del Caribe (CARICOM)

Tras varios intentos de construir un camino hacia la integración regional en el Caribe, la CARICOM establece un acuerdo sobre Mercado y Economía Únicos del Caribe, que estará en pleno funcionamiento a partir de 2008. Sin embargo, habrá que sortear varios obstáculos y limitaciones para llegar a esa meta, ya que solo 7 de los 12 miembros de este grupo subregional son signatarios de dicho acuerdo.

Si bien se ha logrado la libre movilidad de capitales entre los 12 miembros de esta Comunidad, así como la libre movilidad laboral para personas calificadas, el comercio de bienes tropieza aún con numerosas barreras no arancelarias y restricciones internas en cada país miembro. En el año 2002 se elaboró una legislación para adoptar medidas de defensa comercial y reglas técnicas, sanitarias y de armonizaciones aduaneras, así como normas sobre libre circulación de servicios, propiedad intelectual y políticas de competencia. No obstante, Trinidad y Tabago ha sido el único país que ha incorporado estas decisiones comunitarias a su ordenamiento jurídico. Por otra parte, todavía permanecen numerosas trabas en términos de libre circulación de servicios, ámbito que para el Caribe reviste quizás más importancia que la circulación de bienes. Asimismo, la mayor parte de las decisiones comunitarias tendientes a formar la unión aduanera no se han incorporado en el ámbito nacional, por lo que el proceso de integración

se encuentra mucho más atrasado que en el caso de los otros subgrupos de integración regional.

La estructura institucional de la CARICOM tiene como instancias decisorias la Conferencia de los Jefes de Gobierno y el Consejo de Ministros, que cuentan con una secretaría ejecutiva. Para apoyar a estos órganos decisorios hay un gran número de instituciones de orden técnico, social, educativo, legal y de otro tipo, así como instituciones y consejos consultivos, entre los que se destaca el Banco de Desarrollo del Caribe (BDC). Más recientemente se decidió la creación del Tribunal Supremo del Caribe, orientado sobre todo a la solución de controversias. Tanto en materia de coordinación macroeconómica como de tratamiento de asimetrías, la CARICOM sigue con deudas pendientes, aunque últimamente se dispuso la creación de un fondo de desarrollo destinado a los países más rezagados, a fin de ayudarlos en el proceso de constitución del Mercado y Economía Únicos del Caribe.

La participación del comercio dentro de la subregión en el total de las exportaciones de los países de la CARICOM se mantiene en el nivel más alto en comparación con los demás subgrupos regionales. Esta participación aumentó de un 12% en la década de 1990 a un 23% en la actualidad (véase el cuadro IV.9). Por su parte, el crecimiento del comercio dentro del bloque ha sido mucho más dinámico que el crecimiento de las exportaciones fuera de la comunidad caribeña.

Cuadro IV.9
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LA COMUNIDAD DEL CARIBE
(En millones de dólares y porcentajes)

	1990	1995	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^a
Total de las exportaciones (1)	4 118	5 598	4 790	6 358	6 072	5 732	6 712	7 880	8 274
Porcentaje de crecimiento anual	11,6	25,2	-18,3	23	-4,5	-5,6	17,1	17,4	5,0
Exportaciones a la CARICOM (2)	509	843	1 031	1 230	1 384	1 220	1 419	1 810	2 329
Porcentaje de crecimiento anual	2,9	26,5	5,7	12,3	12,4	-11,8	16,3	27,5	28,7
Porcentaje exportaciones dentro de la CARICOM (2:1)	12,4	15,1	21,5	19,4	22,8	21,3	21,1	23,0	28,1

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de las respectivas agrupaciones subregionales y del Fondo Monetario Internacional (FMI), *Direction of Trade Statistics*.

^a Estos datos no incluyen información para Bahamas, Suriname y Haití, por lo que el coeficiente de comercio intrarregional con estos países sería distinto del aquí presentado.

Dado que el comercio de bienes de la CARICOM está prácticamente dominado por unos pocos países y que sus miembros poseen más ventajas comparativas en servicios que en bienes, el desafío de la integración reviste características diferentes de los demás casos de la región. En primer lugar, si se profundiza el proceso de integración

de la CARICOM, deberá hacerse principalmente a partir de la liberalización de los servicios. En segundo lugar y en cuanto al comercio de bienes, parecería más conveniente mantener el trato no recíproco en materia de preferencias arancelarias otorgadas por Estados Unidos y Europa que celebrar tratados de libre comercio con

estos, dada la reducida competitividad de los países caribeños.¹⁴ Sin embargo, estas opciones ya no parecen estar disponibles. En efecto, el desafío radica en cómo aprovechar la negociación con la Unión Europea para reforzar la institucionalidad de la CARICOM e incorporar un componente adecuado relativo al trato especial y diferenciado, en consonancia además con los ejes que han ido surgiendo en la Ronda de Doha respecto de la facilitación del comercio y particularmente de la

ayuda para el comercio. En tercer lugar, en los acuerdos preferenciales que se han firmado entre países caribeños y sus vecinos latinoamericanos han participado los países caribeños de mayor competitividad y no la CARICOM en su conjunto. De todos modos, tanto en el caso de los acuerdos con países desarrollados como con los demás bloques de la región, la CARICOM deberá negociar teniendo en cuenta las particularidades propias del tipo de comercio existente en ese grupo subregional.

D. La necesidad de convergencia de los acuerdos

1. El alcance de las normas y disciplinas en los distintos acuerdos

La multiplicidad de acuerdos comerciales bilaterales, plurilaterales y regionales vigentes en América Latina y el Caribe puede dar pie a prácticas discriminatorias entre los países y subgrupos regionales, dada la variedad de disposiciones en materia de cobertura, tipo de tratamiento y profundidad de los compromisos que suponen las disciplinas y normas incluidas en estos acuerdos. Por otra parte, ante tal intrincado conjunto de instrumentos, la facilitación del comercio en la región se vuelve una tarea ardua y complicada. De no adoptarse medidas urgentes de convergencia entre acuerdos de distinta naturaleza, se corre el riesgo de provocar mayores desvíos de comercio en lugar de crearlo, así como fortalecer ejes o polos con agendas comerciales muy distintas y hasta contrapuestas, en desmedro de la integración regional.

Los acuerdos comerciales bilaterales y plurilaterales firmados por países y bloques de integración de la región alcanzan a 68 y tanto la cobertura de disciplinas y normas como su nivel de compromiso revelan una variación bastante pronunciada, tanto en la región como fuera de ella. La desgravación arancelaria se encuentra bastante adelantada, principalmente en los acuerdos intrarregionales. Por ejemplo, entre los países miembros de la ALADI,

aproximadamente el 85% del total de partidas arancelarias y el 70% de los intercambios bilaterales están ya totalmente liberalizados (ALADI, 2005; 2006).

En cuanto a la convergencia hacia el libre comercio, las secretarías generales del Mercosur y la Comunidad Andina, junto con la ALADI, elaboraron un estudio en el que miden, para los años 2006, 2010, 2014 y 2018, la proporción del comercio entre los países de la Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN) que se encontraría libre de barreras arancelarias (véanse el cuadro IV.10 y CSN, 2006). Los resultados apuntan a una lenta convergencia hacia el libre comercio, ya que en 2006 entre un 35% y un 60% del comercio estaría libre de aranceles, según el método de medición que se adopte. Sin embargo, en 2014 entre un 60% y un 70% del comercio estaría plenamente liberado y en 2018 el porcentaje estaría entre un 65% y un 95%. Únicamente Chile y Bolivia alcanzarían condiciones de mercado más cercanas al libre comercio en 2010, cuando más del 85% de sus exportaciones alcancen preferencias al 100% en la subregión, aunque el proceso bilateral entre ambos países mantendría una liberalización de menor profundidad, en virtud de un trato asimétrico en la negociación que favorece a Bolivia.

¹⁴ En el caso de Estados Unidos los bienes caribeños reciben trato preferencial gracias a la Iniciativa para la Cuenca del Caribe y en el caso europeo entran sin arancel en virtud del Convenio de Lomé y el Acuerdo de Cotonou. No obstante, estas preferencias tienen un período de vigencia determinado.

Cuadro IV.10
EVOLUCIÓN DEL LIBRE COMERCIO EN AMÉRICA DEL SUR, VARIOS AÑOS ^a
(En porcentajes de exportaciones del beneficiario, ponderadas por los aranceles preferenciales)

		Estimación para 2006									
Beneficiarios	Otorgantes	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Chile	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela (República Bolivariana de)
	Argentina			76	85	82	72	58	3	4	7
Brasil		62		72	70	89	65	9	7	2	8
Paraguay		96	97		98	68	18	1	0	0	53
Uruguay		92	92	93		72	62	3	8	17	5
Chile		85	83	84	84		0	96	96	81	94
Bolivia		81	83	89	80	99		100	100	100	100
Colombia		15	14	1	21	97	100		100	100	100
Ecuador		69	75	18	32	46	100	100		100	100
Perú		64	69	7	58	86	100	100	100		100
Venezuela (Rep. Bolivariana de)		2	27	18	22	100	100	100	100	100	

		Proyección a 2014									
Beneficiarios	Otorgantes	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Chile	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela (República Bolivariana de)
	Argentina			76	85	82	96	100	24	17	65
Brasil		62		72	70	100	100	24	10	57	26
Paraguay		96	97		98	98	100	16	8	48	79
Uruguay		92	92	93		100	100	13	25	40	9
Chile		100	100	100	100		0	100	96	99	100
Bolivia		100	100	100	100	99		100	100	100	100
Colombia		56	64	1	49	100	100		100	100	100
Ecuador		86	91	41	65	46	100	100		100	100
Perú		100	100	7	71	100	100	100	100		100
Venezuela (Rep. Bolivariana de)		53	83	26	22	100	100	100	100	100	

Fuente: Secretarías generales de la Comunidad Andina, Mercosur y ALADI, sobre la base del banco de datos de convergencia comercial en América del Sur.

^a Las partes más oscuras corresponden a menores niveles de libre comercio. Las relaciones bilaterales con una apertura superior al 90% aparecen sin sombreado.

Hasta 2006, los mayores logros en materia de liberalización comercial se registraron en los países de la Comunidad Andina, donde, en teoría, la liberalización alcanzaría al 100% del universo arancelario. No ocurre lo mismo en el caso del Mercosur, en que se mantienen excepciones al libre comercio en las industrias azucarera y automotriz, donde todavía no se prevén cambios importantes. Según las proyecciones realizadas por el Grupo de Trabajo de las Secretarías de Integración, en 2010 y 2014 permanecerá una proporción considerable de productos sin liberalización comercial; habrá muchos casos que estarán lejos de haber alcanzado la liberalización del 90% de los intercambios y estos rezagos serán mayores en el intercambio entre la Comunidad Andina y el Mercosur y en las exportaciones de Chile a Bolivia (véase el cuadro IV.10).

Este panorama es poco alentador para los exportadores e inversionistas de la región, dado que las perspectivas de liberalización tan lejanas podrían desalentar sus decisiones, por una parte y, por otra, que varios países de la región

mostrarán antes de esas fechas procesos de desgravación arancelaria de exportaciones e importaciones mucho más acentuados en virtud de sus acuerdos con Estados Unidos y probablemente con la Unión Europea. Con el propósito de sortear este escollo y avanzar en la profundización de las desgravaciones arancelarias, las secretarías generales han propuesto acelerar el cumplimiento de los calendarios, a fin de que en breve plazo al menos el 90% del intercambio regional esté libre de aranceles.

Sin embargo, la desgravación arancelaria requiere del concurso de otras normas y disciplinas fundamentales que garanticen su efectividad. No todas estas normas han sido plenamente incorporadas en los acuerdos intrarregionales y, en los casos en que sí se ha hecho, estas no tienen mayor profundidad que la consignada por la OMC, a diferencia de lo que ocurre en acuerdos extrarregionales como los suscritos con Estados Unidos y la Unión Europea.¹⁵

Existen diferencias sustantivas en cuanto a la cobertura de las normas y disciplinas inherentes a cada tipo o grupo de acuerdos. Los acuerdos intrarregionales

¹⁵ En particular, aparecen escasamente desarrolladas las normas en materia de políticas de competencia, compras públicas, servicios, inversión y propiedad intelectual, entre otras.

tienden a incorporar principalmente normas relativas a la defensa comercial, a fin de facilitar el cronograma de desgravación arancelaria y evitar la interposición de ciertas barreras no arancelarias a las corrientes comerciales. Sin embargo, no ofrecen una cobertura amplia para otro tipo de normas que, al no estar totalmente armonizadas, se transforman en barreras no arancelarias, como las normas sanitarias y fitosanitarias y las normas técnicas. Al mismo tiempo y en términos de disciplinas no comerciales pero relacionadas con el comercio (servicios, inversiones, compras públicas, propiedad intelectual), la cobertura de los acuerdos intrarregionales es definitivamente deficitaria en comparación con los acuerdos extrarregionales.

De todas maneras, los acuerdos intrarregionales también registran grados de cobertura distintos en materia de disciplinas comerciales. En efecto, mientras que los acuerdos de uniones aduaneras en América del Sur y los acuerdos bilaterales que derivan de estas ofrecen una gran cobertura en materia de medidas de defensa comercial y solución de controversias, no ocurre lo mismo con las medidas

sanitarias y fitosanitarias y las normas técnicas. En cambio, todos los tratados de libre comercio firmados por Chile y México, entre ellos y con países de Centroamérica, ofrecen una cobertura más global de estas disciplinas. En este sentido, dichos tratados tienen más en común con los tratados de libre comercio de la región con países de América del Norte que con los acuerdos bilaterales o plurilaterales intrarregionales. Por cierto, se trata de un tema delicado pero que es necesario empezar a abordar, si se pretende que el espacio regional se transforme gradualmente en un mercado unificado.

La multiplicidad de acuerdos bilaterales y plurilaterales suscritos entre los países de América Latina y entre estos y países de fuera de la región y la diversidad de compromisos existentes entre estos podrían estar creando obstáculos, sobre todo al comercio intrarregional, en términos de barreras no arancelarias. Los problemas de incumplimiento de las obligaciones asumidas que registran algunos acuerdos regionales también podrían explicar la baja interconexión que se observa en el comercio intrarregional (CEPAL, 2005; Durán y Maldonado, 2005).

2. Modalidades de convergencia

Los problemas derivados de la multiplicidad de acuerdos y normas en la región se podrían clasificar en tres tipos. El primero tiene relación con cuestiones operativas, como reglas y procedimientos aduaneros y de tránsito y almacenamiento de mercaderías, donde el desconocimiento de formalidades o la confusión de métodos de aplicación pasan a ser barreras encubiertas al comercio. El segundo tipo está más relacionado con las normas y disciplinas formalizadas en distintos acuerdos y que existen en algunos de ellos pero no en otros (inversiones, servicios y propiedad intelectual, por ejemplo). Al mismo tiempo, estas normas y disciplinas representan atrasos en los acuerdos intrarregionales en comparación con los celebrados con países de fuera de la región. Por otra parte, estos acuerdos pueden contener disposiciones distintas para temas similares (trato nacional) o tratamiento distinto para temas idénticos (modelos de negociación o de compromisos).

Por último, también se pueden producir casos de discriminación entre socios comerciales (trato menos favorable), debido a las diferencias normativas y de profundidad de liberalización entre los acuerdos intrarregionales y extrarregionales; sobre todo en este último caso, las diferencias suelen ser más amplias.

Últimamente, varios países de la región parecen haber privilegiado las relaciones comerciales con socios de fuera de la región. Al mismo tiempo, se ha producido una asimetría muy marcada entre los acuerdos bilaterales y plurilaterales

dentro de la región y aquellos celebrados fuera de la región, en especial con los países de América del Norte. Así, los acuerdos extrarregionales contienen compromisos más exigentes, con mecanismos más vinculantes y con mayor certidumbre jurídica que los vigentes a nivel subregional que, por lo tanto, aparecen como menos exigentes en las disciplinas y normas comerciales y no comerciales.

Mas allá del curso predominante que vayan adoptando las estrategias de integración de la región, ante esta realidad se tiende a considerar que existe una tarea pendiente y muy importante para facilitar mayores niveles de comercio intrarregionales. Esta tarea consiste en arbitrar esfuerzos para una mayor conexión entre los miembros de los esquemas subregionales de integración y entre estos últimos y sus pares (CAN/Mercosur/MCCA, CARICOM) y, al mismo tiempo, en la interconexión comercial entre los miembros individuales de la región.

Estos esfuerzos deben estar orientados a generar una convergencia que promueva una mayor compatibilidad entre los diversos procesos de integración, a fin de fomentar la creación de un mercado latinoamericano integrado. Por convergencia se entiende el proceso mediante el cual los acuerdos suscritos entre los países de la región van adoptando normas y disciplinas más o menos similares. La convergencia puede producirse por tres impulsos: voluntario, semivoluntario y no voluntario (Stephanou, 2003) (véase el recuadro IV.2).

Recuadro IV.2
MODALIDADES DE CONVERGENCIA

Voluntaria: esta modalidad se aplica en múltiples actividades económicas. La forma más simple de convergencia voluntaria es la que se utiliza en los mercados financieros. Varios países incorporaron a sus regulaciones los requisitos de capital de bancos internacionalmente activos para regular las actividades de estas entidades, elaborados por el Comité de Basilea de Supervisión Bancaria. Este Comité, que depende del Banco de Basilea, también elaboró en 1997 los llamados 25 Principios fundamentales para una supervisión bancaria eficaz. Dichos principios no están incorporados en ningún tipo de instrumento legal internacional vinculante, sino que los países los adoptan unilateralmente. El principal incentivo para adoptarlos es que el mercado financiero de un país se evalúa en función de su nivel de cumplimiento. Este ha sido un mecanismo eficaz para mejorar la supervisión bancaria internacional y reducir las posibilidades de crisis financieras y de sus contagios. La modalidad de convergencia voluntaria internacional también se utiliza en el mercado de valores y seguros y en el ámbito de la normalización. En efecto, para reducir los obstáculos técnicos al comercio, se recomienda a los países adoptar unilateralmente normas formuladas por organismos internacionales, tales como la Organización Internacional de Normalización (ISO) en el ámbito de los productos no agrícolas y la Comisión Electrotécnica Internacional para los productos eléctricos y electrónicos. En el caso de los productos agrícolas los organismos internacionales son la Comisión FAO/OMS del Codex Alimentarius en materia de inocuidad de alimentos, la Oficina Internacional de

Epizootias para la sanidad animal y la Secretaría de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria. Las normas, directrices y recomendaciones de estos organismos son adoptadas voluntariamente por los países, lo que permite contar con una regulación común y tener un parámetro de comparación. Aunque los países pueden desviarse de estas recomendaciones al momento de adoptarlas para adecuarlas a sus realidades, estas desviaciones deben ser justificadas. Por último, siempre en el ámbito de la normalización, muchos países adoptan unilateralmente una determinada norma aplicada en un país porque puede considerarse como la más apropiada. Esto ocurre en campos como la electricidad.

En muchos casos la cooperación entre organismos gubernamentales responsables de la gestión del comercio, mediante el establecimiento de arreglos formales (memorando de entendimiento) e informales (intercambio de información), puede ser suficiente para que se produzca una convergencia voluntaria. Este tipo de arreglos se usan en diferentes ámbitos de acción que van desde cuestiones relacionadas con el comercio de bienes hasta la cooperación en materia de políticas de competencia.

Semivoluntaria: la convergencia en estos casos se produce por el interés de un país en gozar de un beneficio otorgado por otro que condiciona su extensión al cumplimiento de determinados requisitos. El ejemplo más claro de convergencia semivoluntaria es la condicionalidad vinculada a la protección del medio ambiente o a ciertas normas laborales que algunos países han adoptado para acceder a los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias.

También en el ámbito financiero internacional la participación efectiva de los países está cada vez más condicionada a las medidas que adopten internamente, de conformidad con las recomendaciones internacionales sobre lavado de dinero. Por ejemplo, en los tratados de libre comercio firmados recientemente por diversos países de la región con Estados Unidos y Europa, se han incluido compromisos respecto de la suscripción de ciertos tratados internacionales en materia de propiedad intelectual. Asimismo, en el ámbito sanitario y fitosanitario la negociación de mecanismos de reconocimiento mutuo y equivalencia son instrumentos cuya operación depende del cumplimiento de requisitos específicos de una y otra parte; habitualmente no es unilateral.

No voluntaria: aun cuando la adhesión de un país a un determinado acuerdo internacional es por definición voluntaria, en muchas ocasiones requiere la adopción de un número importante de normas que modifican su legislación interna. Es el caso de los países que desean ser miembros de la OMC, que deben hacer converger sus políticas comerciales con los principios y obligaciones contenidos en los distintos tratados. Se trata de un proceso largo que obliga a un gran esfuerzo de cambios regulatorios. Este es también el caso de los países que se incorporan a la Unión Europea, que deben introducir en sus leyes el llamado *acquis communautaire*, que representa el conjunto de leyes y reglamentos que regulan las relaciones comerciales de sus miembros. En ambos casos los países no tienen márgenes de libertad para decidir a cuáles de las obligaciones tienen deseos de adherir y a cuáles no.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

La convergencia responde a diversos estímulos y puede llevarse a cabo mediante distintas modalidades que deberían examinarse según los temas. Para ello es necesario mantener un enfoque flexible que promueva soluciones creativas. Así, en el caso de las cuestiones operativas, la convergencia podría obtenerse mediante arreglos informales o formales en materia de intercambio de información aduanera, reducción de requisitos administrativos y obstáculos técnicos, reconocimiento unilateral de medidas de seguridad y armonización de normas para la facilitación del comercio en materia de transporte, inspecciones en frontera o inmigración, dentro de la esfera de competencia de las instituciones responsables.

En lo que atañe a normas y disciplinas, se podrían acordar interpretaciones comunes para los países interesados. En los casos en que existan disposiciones comunes pero con redacciones distintas, los miembros del acuerdo pueden coincidir en una forma de interpretar la disposición, por ejemplo, de acuerdo con las interpretaciones de la OMC. Ello contribuiría a garantizar una coherencia legal entre las únicas disposiciones comunes que existan entre los miembros de distintos tratados bilaterales y subregionales. Ante la ausencia de ciertas disciplinas y normas en determinados acuerdos, es recomendable adoptarlas mediante un proceso de negociación, teniendo en cuenta que pueden existir diferentes enfoques para su

tratamiento y puesta en ejecución. En el caso de que se produzca un atraso en la adopción de disciplinas por parte de acuerdos intrarregionales de integración en relación con los acuerdos bilaterales celebrados con países de fuera de la región, la tendencia sería la de una convergencia voluntaria, ya que no tendría justificación económica ni política que los miembros de un esquema de integración subregional otorguen un tratamiento más favorable a socios extrarregionales, como tampoco un tratamiento distinto para temas idénticos. Es recomendable pues que los países adopten un enfoque común y se extiendan mutuamente el mejor trato otorgado, de manera de nivelar la integración regional.

El fortalecimiento institucional es una decisión política que deben adoptar los países y los subgrupos de integración. Se debería pensar en construir, a partir de las instituciones existentes, un enfoque de modernización que permita respaldar el proceso descrito, en particular en cuanto al apoyo a los países para crear los mecanismos de facilitación del comercio, las facilidades de información y análisis, así como el apoyo técnico en la interpretación de las disposiciones, en la aplicación de compromisos y en la solución de controversias.

Una de las primeras medidas tendientes a la convergencia intrarregional ha sido la adoptada por la Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN) en septiembre de 2005, en virtud de un mandato por el cual solicita a las secretarías de la ALADI, el Mercosur, la CAN y la CARICOM¹⁶ que preparen estudios sobre la convergencia de los acuerdos entre los países de América del Sur en tres áreas definidas: normas y disciplinas comerciales y complementarias al comercio, normas institucionales y tratamiento de asimetrías. El mandato de la CSN se ha fundamentado sobre todo en una resolución de la ALADI del año 2004, en virtud de la cual se encomendaba la adopción de medidas con el objeto de conformar gradualmente una zona de libre comercio de los miembros de esta asociación.¹⁷ En esa resolución, la ALADI consideraba

importante la armonización de normas y disciplinas de los acuerdos para un mayor acceso al mercado; el apoyo a los países de menor desarrollo relativo y el impulso a otras materias de la integración como la integración física y digital, el financiamiento del comercio y las relaciones con los sectores empresarial, laboral y académico de los países miembros.

En cuanto a la convergencia de normas y disciplinas de países de América del Sur, se ha decidido concentrar los trabajos en las normas de origen, la defensa comercial, la valoración aduanera y los regímenes especiales de comercio y las medidas no arancelarias, en lo que hace a materias estrictamente comerciales. También se ha decidido trabajar en temas de convergencia en acuerdos de inversiones, servicios, propiedad intelectual, compras públicas y política de competencia. En relación con la convergencia institucional, la tarea es trabajar en la conciliación y simplificación de las estructuras consultivas y decisorias de la CAN y del Mercosur, así como en las instancias de solución de controversias. Por último y en lo que atañe a las asimetrías, el énfasis está en la convergencia de los países de menor desarrollo relativo de América del Sur hacia los patrones comunes de crecimiento económico e integración comercial, tanto en lo que hace a medidas de trato especial y diferenciado, en garantías de acceso a los mercados intrarregionales, como a la complementariedad y al desarrollo competitivo.

La iniciativa de la Comunidad Sudamericana de Naciones y de la ALADI para la convergencia de la integración regional no se limita a las normas e instituciones existentes en cada uno de los acuerdos intrarregionales de América del Sur, sino que contempla además los acuerdos celebrados entre países del subcontinente y países de fuera de la región. Ello reviste una trascendencia particular desde el momento en que los acuerdos extrarregionales tienen una mayor cobertura de compromisos e incluyen disciplinas muy poco desarrolladas o simplemente inexistentes en la CAN y el Mercosur.

E. Conclusiones

La proliferación de tratados de libre comercio en América Latina y el Caribe en los últimos años responde a múltiples factores económicos, entre los que cabe mencionar la

incertidumbre de las negociaciones de la OMC (véase el capítulo III del presente informe), el estancamiento del proceso de integración regional y la búsqueda de

¹⁶ Con la concurrencia de Chile, Guyana y Suriname.

¹⁷ Resolución 59(XIII) de la decimotercera reunión del Consejo de Ministros de la ALADI del 18 de octubre de 2004.

oportunidades para la diversificación de mercados y productos en negociaciones bilaterales con terceros, sin que ello pueda legítimamente interpretarse como desinterés en la integración regional. El desafío futuro en América Latina y el Caribe, sobre todo en América del Sur, es llegar a un acuerdo sobre un diagnóstico de las flaquezas de la integración y elaborar propuestas que impulsen su modernización, aceptando la variedad de estrategias comerciales, preservando los logros alcanzados y facilitando la gradual convergencia de la multiplicidad de acuerdos en un itinerario y un programa de trabajo realistas, que partan por reconocer la urgencia de una renovada integración regional.

La integración regional es necesaria y urgente. A las razones tradicionales que avalan la integración se agregan exigencias derivadas de la actual fase de globalización, tales como la necesidad de forjar alianzas internacionales estratégicas en los planos de producción, logística, comercialización, inversión y tecnología. Las exigencias de competitividad e innovación tecnológica se acrecientan (véase el capítulo V), en tanto el salto competitivo de China e India redefine drásticamente el mapa mundial de intercambios y ventajas comparativas (véase el capítulo II). Los mercados ampliados, la certidumbre jurídica y la convergencia en materia de normas y disciplinas, sumados a los avances en infraestructura, energía y conectividad, son hoy requisitos para crecer con equidad.

La integración, además de los beneficios vinculados al libre comercio, supone la gradual cooperación macroeconómica y en diversas políticas y normas, más allá del campo comercial, incluidos infraestructura, energía y ámbitos regulatorios, además de migración, previsión, salud, educación, medio ambiente, entre los más importantes. La experiencia europea incluye también políticas para reducir las asimetrías económicas entre sus miembros, estimular la cohesión social en sus respectivas sociedades y dotarse de una institucionalidad comunitaria que refleje el sentir balanceado del conjunto de sus integrantes.

Los resultados de la integración regional distan demasiado de lo anterior y más bien prima un generalizado clima de insatisfacción. Dicho clima es más marcado en el espacio sudamericano, donde el incumplimiento —a veces reiterado— de lo acordado erosiona la credibilidad política de la integración y la certidumbre jurídica, impidiendo que las principales apuestas de inversión se arraiguen en los esquemas de integración. Sin un trato adecuado de las asimetrías, los países más pequeños no sienten que la actual integración sea el mejor entorno para sus necesidades de crecimiento económico y diversificación exportadora.

La integración actual tampoco aborda satisfactoriamente temas clave para la competitividad, tales como servicios, inversiones, comercio electrónico, innovación tecnológica, facilitación del comercio, logística y transporte aéreo y

marítimo. Ello queda reflejado en las posiciones que ocupan los países de la región en las clasificaciones internacionales sobre la materia. De esta manera, los acuerdos de integración no están constituyendo eficaces plataformas de aprendizaje para exportar a terceros mercados ni instrumentos para negociaciones relevantes con los principales socios comerciales de la región, como se planteó originalmente.

En cambio, en Centroamérica, el debate es distinto. Allí impera una lógica de geometría variable, con diversidad de velocidades en el proceso de integración y aceptación de las negociaciones de países miembros con terceros de fuera de los acuerdos. Al negociar el CAFTA, los países centroamericanos decidieron aplicar entre ellos lo que cada uno había establecido con Estados Unidos, con lo que intentan modernizar su propio esquema de integración, incorporando compromisos nuevos en servicios, inversiones y otros ámbitos. Así, generan condiciones para crear una zona económica ampliada, con disciplinas comunes y con perspectivas de alianzas comerciales para aprovechar tanto la ampliación del mercado centroamericano como el acceso al mercado estadounidense. Centroamérica utilizó las negociaciones comerciales con Estados Unidos y ahora con la Unión Europea para renovar su integración, perseverando en el objetivo de favorecer una mejor inserción internacional. El Caribe, por su parte, refuerza su institucionalidad integracionista, preparando la negociación con la Unión Europea.

En ausencia de buenas noticias en el plano multilateral y en la integración regional, no debiera sorprender que los países de tamaño pequeño y mediano inicien negociaciones de libre comercio con economías industrializadas como Estados Unidos o la Unión Europea, con el objeto de aumentar su acceso a los mercados de economías de gran tamaño. En la región, 11 países, más los 14 caribeños, envían al mercado estadounidense el 40% o más de sus exportaciones y, por lo tanto, tiene sentido económico y comercial que deseen garantizar y profundizar un acceso estable a ese mercado. El debate en el Congreso de los Estados Unidos sobre inversiones extranjeras, manufacturas chinas y externalización revela señales proteccionistas; en este sentido, los acuerdos bilaterales operan como un seguro contra eventuales situaciones adversas al comercio.

Aceptando las diferencias de tamaño y de orientaciones comerciales, es necesario preservar los logros de los procesos de integración, promoviendo la convergencia en temas comerciales y no comerciales (Rosales, 2006a). Por cierto, cada esquema de integración debe interrogarse respecto de sus aportes al crecimiento y la competitividad de los países que lo componen.

La integración debe acercarse más al sector privado, intentando lograr una congruencia entre este y las iniciativas

públicas que estimulan la integración. Esto no reduce el espacio de acción para las políticas públicas. Al contrario, más bien lo ubica en el abordaje de las fallas de mercado y de gobierno y de la necesaria alianza público-privada, ambos factores decisivos en las experiencias exitosas de integración.

Al privilegiar la construcción de espacios comunes y flexibilizar las normas de funcionamiento de los acuerdos de integración, sería más fácil estimular la convergencia de políticas en los ámbitos de la energía y la infraestructura, en primer lugar, y luego en materias de medio ambiente, turismo, conectividad, tecnologías de la información y de las comunicaciones, comercio electrónico y prácticas regulatorias, entre otras. En el marco de esa pluralidad de opciones, es posible tender puentes entre los diversos acuerdos comerciales intrarregionales, definiendo un núcleo básico de obligaciones compartidas, con itinerarios flexibles,

particularmente para las economías de menor tamaño relativo, y con programas especiales de infraestructura, facilitación del comercio y conectividad, que incluyan la dimensión de trato especial y diferenciado.

Para alcanzar estos objetivos es fundamental preservar la calidad del proceso integracionista (Rosales, 2006b). Esto supone respetar las diferencias, cuidar las formas, incorporar flexibilidades, entender los intereses de cada país y la diversidad de realidades económicas y comerciales, privilegiar los consensos y trabajar de preferencia en las áreas donde estos sean más significativos, teniendo en cuenta la vigencia del esfuerzo de integración y la necesidad de adecuarlo a las exigencias del mundo actual. La ponderación conjunta de los costos y las concesiones recíprocas posibles para minimizarlos, garantizando su aceptación por parte de las respectivas sociedades, es tarea primordial para la construcción de consensos y para mejorar la calidad de los procesos de integración.

Bibliografía

- Abreu, Sergio (2006) “15 años del MERCOSUR”, documento presentado en el seminario “15 años de MERCOSUR: avaliação e perspectivas”, Fundação Memorial da América Latina, São Paulo, 27 y 28 de marzo.
- ADB (Banco Asiático de Desarrollo) (2006), *Asian Development Outlook 2006. Routes for Asia's Trade*, marzo.
- ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) (2006), Informe del Secretario General sobre la evolución del proceso de integración durante el año 2005 (ALADI/SEC/di 1977), 2 de mayo.
- (2005), Informe relativo a las disciplinas comerciales y demás materias complementarias contempladas en los acuerdos registrados en el ámbito de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI/SEC/di 1883), 4 de febrero.
- (2002), Escenarios alternativos para la conformación de un Espacio de Libre Comercio de bienes al interior de la ALADI (ALADI/SEC/dt 745), septiembre.
- (2001), “La política comercial en la ALADI: necesidades y propuestas de acción para la convergencia regional”, *Estudio*, N° 134 (ALADI/SEC/Estudio 134).
- ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración)/ Secretaría del MERCOSUR (2006), “Aranceles y comercio en Sudamérica: análisis de la convergencia hacia el libre comercio”, Montevideo, versión preliminar.
- Angel, Amy y Noé Hernández (2004), “El impacto del CAFTA sobre la integración regional”, El Salvador, Programa regional Centroamérica en la economía mundial del siglo XXI, Instituto Superior de Economía y Administración de Empresas.
- Baumann, R. y C. Mussi (2006), “MERCOSUR: então e agora”, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), versión preliminar, inédito.
- CAF (Corporación Andina de Fomento) (2006), *Informe annual, 35 años de la CAF*, Caracas.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2005), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2004. Tendencias 2005* (LC/G.2283-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.05.II.G.117.
- (2003a), *Istmo Centroamericano: competitividad e integración regional, 2001-2003* (LC/MEX/L.576), México, D.F., Sede subregional de la CEPAL en México, noviembre.

- (2003b), *Intensidad tecnológica del intercambio comercial del Istmo Centroamericano y la República Dominicana con el resto del mundo* (LC/MEX/R.832/Rev.1), México, D.F., Sede subregional de la CEPAL en México, agosto.
- (2001), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 1999-2000* (LC/G.2085-P/E), Santiago de Chile, marzo. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.G.17.
- CSN (Comunidad Sudamericana de Naciones) (2006), “Convergencia de los acuerdos de integración económica en Sudamérica” [en línea] http://www.comunidadandina.org/csn/Documento_Convergencia.pdf
- Devlin, R. y Paolo Giordano (2004), “The old and new regionalism: benefits, costs and implications for the FTAA”, *Integrating the Americas. FTTA and Beyond*, A. Estevadeordal, D. Rodrik y Andrés Velasco, Harvard University Press.
- Durán L., José y Fernando Masi (2006), “La calidad de los intercambios intrarregionales en América Latina y el Caribe. Implicaciones sobre la política comercial”, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), inédito.
- Durán L., José, J. Meneses y R. Maldonado (2006), “Reducir la incertidumbre jurídica, un desafío de la integración subregional en América Latina y el Caribe”, *Boletín FAL*, N° 235, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), marzo.
- Durán Lima, José y Raúl Maldonado (2005), “América Latina y el Caribe: la Integración regional en la hora de las definiciones”, *serie Comercio internacional*, N° 62 (LC/L.2454-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Durán Lima, José E., Carlos de Miguel y Andrés Schushny (2006), “Andean countries and USA: how much can be expected from FTAs?”, documento presentado a la novena conferencia anual del Proyecto de Análisis del Comercio Global (GTAP), Etiopía, 15 al 17 de junio.
- FEDESARROLLO (Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo) (2006), *Tendencia económica. Informe mensual, junio*, Bogotá, D.C., junio.
- Giambiagi, F. e I. Barenboim (2005), “MERCOSUL: por uma nova estratégia brasileira”, *Texto para discussão IPEA*, N° 1131, noviembre.
- Hinojosa-Ojeda, R. (2003), “Regional integration among the unequal: a CGE model of US-CAFTA, NAFTA and the Central American Common Market”, inédito.
- Jaramillo, C.F. y D. Lederman (2006), *Challenges of CAFTA: Maximizing the Benefits for Central America*, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Kuwayama, Mikio, José Durán Lima y Verónica Silva (2005), “Bilateralism and regionalism: re-establishing the primacy of multilateralism: a Latin American and Caribbean perspective”, *serie Comercio internacional*, N° 58 (LC/L.2441-P/E), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), diciembre.
- Machinea, José Luis y Cecilia Vera (2006), “Comercio, inversión directa y políticas productivas”, *serie Informes y estudios especiales*, N° 16 (LC/L.2469-P/E), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), enero. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.05.II.G.216.
- Mattos, José Carlos (2006), “Modernización de aduanas e implementación de sistemas de ventanillas únicas de comercio exterior: resultados de un seminario-taller internacional”, *Boletín Fal*, N° 234, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- MERCOSUR (Mercado Común del Sur) (2005), “Las asimetrías y las políticas de convergencia estructural en la integración sudamericana”, documento presentado por la Secretaría del MERCOSUR en el Foro de reflexión “Un nuevo tratamiento de las asimetrías en la integración sudamericana”, La Paz, 21 de octubre.
- Nofal, Beatriz (2005), “Las negociaciones comerciales internacionales y el futuro de Argentina y del MERCOSUR”, inédito.
- Peña, Félix (2006a), “Los grandes objetivos del Mercosur. Elementos para apreciar progresos alcanzados en los primeros quince años del MERCOSUR como proceso voluntario de integración comercial y económica”, documento presentado en el seminario “15 años de MERCOSUR: avaliação e perspectivas”, Fundação Memorial da América Latina, São Paulo, 27 y 28 de marzo.
- (2006b), “Precisiones en torno al debate sobre la Unión Aduanera en el MERCOSUR” [en línea] <http://www.fundacionbankboston.com.ar/inst/sec10/docs-felixpena/articulos/2006-07-union-adua-merco.doc>
- Rosales, Osvaldo (2005), “Oportunidades y desafíos del TLC entre Colombia, Ecuador y Perú con los Estados Unidos”, Informativo gerencial, Deloitte, enero.
- (2006b), Presentación en la primera Reunión de reflexión: gobernanza global y regionalismo, Buenos Aires, 28 y 29 de julio, Red Latinoamericana de Política Comercial (LATN), Corporación Andina de Fomento (CAF).

Sánchez-Gómez, Manuel (2006), “Coordinación macrofiscal en procesos de integración. Experiencias y desarrollos posibles en Latinoamérica”, *serie Macroeconomía del desarrollo*, N° 48 (LC/L.2543-P/E), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), mayo. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.06.II.G.71.

SGCAN (Secretaría General de la Comunidad Andina) (2004), *35 años de integración económica y comercial. Un balance para los países andinos*, mayo.

Stephanou, Constantine A. (2003) *Regulatory Convergence in the Wider Europe Region: Goals and Means*, Pavia, Associazione Universitaria di Studi Europei (ECSA).

Vaillant, Marcel (2006). “Objetivos, resultados y restricciones de la negociación común con terceros en el MERCOSUR”, documento presentado en el seminario “15 años de MERCOSUR: avaliação e perspectivas”, Fundação Memorial da América Latina, São Paulo, 27 y 28 de marzo.