AMERICA LATINA: LA INTEGRACION EN LA DISYUNTIVA[*]

FERNANDO MASI[**]

Noviembre 2006.

[*] Este trabajo es una versión revisada, corregida y ampliada de un trabajo anterior del autor presentado como borrador del Capítulo de Integración Regional del *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2006 (CEPAL).*

[**] Miembro Investigador del Centro de Análisis y Difusión de la Economía Paraguaya (CADEP).

INDICE

INTRODUCCIÓN *3*

EL COMERCIO EXTRARREGIONAL EN ALZA *3*

EL AUGE DE LOS TLCs *6*

INTEGRACIÓN REGIONAL: BENEFICIOS Y COSTOS *8*

MAS O MENOS INTEGRACIÓN *18*

CONCLUSIÓN: ESTRATEGIAS DIVERGENTES Y EL FUTURO DE LA INTEGRACIÓN *23*

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS *26*

INTRODUCCIÓN

El proceso de integración regional en los noventa en América Latina y el Caribe, se iniciaba sobre bases diferentes a décadas anteriores, dado el nuevo contexto de la globalización y de la pronunciada liberalización comercial de los países latinoamericanos. Así, el denominado *regionalismo abierto* tenía como manifestaciones a la creación del MERCOSUR y a la reactivación de otros procesos históricos como el Pacto Andino devenido en Comunidad Andina, el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y la Comunidad Caribeña (CARICOM). La característica común de todos ellos ha sido que consistían en acuerdos plurilaterales y tenían como objetivo llegar a un estadio de mercado común, o por lo menos a una unión aduanera.

Una fuerte voluntad política y procesos de estabilización económica en los 90, hicieron que estos procesos de integración se aceleraran y que aumentara rápidamente el comercio intrarregional como consecuencia del desarme arancelario e incremento de las inversiones en los países. Este crecimiento sin precedentes del comercio intrarregional en cada uno de los bloques de integración era, a su vez, alentado por los acuerdos de libre comercio que los propios bloques celebraban con países – en forma individual – sean ellos parte o no de un proyecto de integración subregional.

Sin embargo, desde mediados de los noventa, y como parte de un cambio de estrategia en la política comercial de los países desarrollados, principalmente los Estados Unidos, se iniciaba un movimiento creciente y expansivo de acuerdos de libre comercio extrarregionales con bloques y países latinoamericanos y del Caribe. Este movimiento alcanza su mayor dinamismo a partir del año 2000 y es coincidente con un aumento importante de la participación de países extrarregionales como destino de las exportaciones latinoamericanas.

Frente al *boom* de los acuerdos de libre comercio a nivel mundial en los primeros años del nuevo mileno, los procesos de integración subregional sufren un estancamiento y aparecen estrategias comerciales contrapuestas para hacer frente al doble desafío de profundización de los proyectos de uniones aduaneras y de complementación o no de los mismos con acuerdos extrarregionales.

En este trabajo se pretende analizar los factores que explican la nueva coyuntura en la cual se debaten los proyectos de integración subregionales de América Latina y el Caribe y los posibles caminos que estos proyectos pueden transitar a partir de las estrategias observadas actualmente y los escenarios de definición de otras nuevas en el futuro cercano. Los tres primeros tópicos describen las características de la dirección del comercio latinoamericano en los últimos 15 años, así como la evolución de los acuerdos de libre comercio y los activos y pasivos acumulados por los proyectos de integración subregional. En la cuarta parte del trabajo se intenta interpretar el camino recorrido por cada uno de estos proyectos, y las posibilidades de una coexistencia beneficiosa entre una profundización de los mismos con una apertura creciente a los acuerdos extrarregionales. Como conclusión, se ensayan escenarios futuros para la integración en América Latina y el Caribe, a partir de la definición de la existencia actual de dos estrategias comerciales relativamente contrapuestas en la región.

COMERCIO EXTRARREGIONAL EN ALZA

El comercio intrarregional, como proporción del comercio total latinoamericano, ha ido perdiendo presencia y velocidad en los últimos cinco años, resultando en una participación muy reducida hoy cuando se la compara, por ejemplo, con Asia y la Unión Europea. Mientras en América Latina y el Caribe, el comercio intrarregional medido por exportaciones alcanza al 18% de las ventas externas de la región para el 2005, en Asia corresponde a poco más de un tercio de ellas y a casi dos tercios en la Unión Europea. Es evidente que el auge del comercio intrarregional en América Latina y el Caribe, y por lo tanto de este mismo comercio dentro de los sub-grupos o bloques de integración, ha tenido lugar en la década del 90. Sin embargo, un ciclo contrario se

inicia a partir del año 2000, cuando se produce un descenso importante de este comercio intrarregional, especialmente en el MERCOSUR y en la Comunidad Andina (CAN), que en forma conjunta han representado casi el 50% del comercio total latinoamericano y el 74% del comercio intrarregional en el 2005 (Cuadro 1. Mientras que la participación del comercio intrarregional en el total en el Mercado Común Centroamericano (MCCA) se mantuvo en las mismas proporciones entre 1998 y 2005, el único bloque de integración que presenta un aumento de este comercio, en el mismo período, es CARICOM.

Cuadro 1

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCION DEL COMERCIO INTRARREGIONAL MEDIDO POR EXPORTACIONES, 1990-2005

(En porcentajes)

	1990	1998	2005
América Latina y el Caribe	13.9	20.2	18.2
América del Sur		24.9 (*)	18.2 (**)
MERCOSUR	8.9	25.3	13.2
CAN	4.1	14.2	9.6
MCCA	13.9	18.4	18.0
CARICOM	12.3	21.0	28.4

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información oficial de las respectivas agrupaciones subregionales y del Fondo Monetario Internacional (FMI), *Direction of Trade Statistics* y ALADI. (*): Promedio 1995-96. (**) Promedio 2003-2004

Aún cuando en cifras absolutas el comercio intrarregional latinoamericano, y específicamente el de los sub-grupos de integración se encuentra en un nivel mas elevado que en la década del 90, un aumento significativo del comercio extrarregional en los últimos cinco años muestra una nueva tendencia en el comportamiento de las experiencias de integración en la región (Cuadro 2. Pero si el comercio intrarregional latinoamericano crece en valores absolutos en un 76% entre 1998 (año de mayor auge de este comercio) y el 2005, no todos los bloques de integración experimentan el mismo crecimiento. En el caso del MERCOSUR, el crecimiento es de apenas el 5%. El MERCOSUR es el bloque de integración que más sufre pérdidas en su comercio intrarregional a partir del año 1999, y solo logra recuperar su nivel histórico mas alto (desde la firma del Tratado de Asunción) en el 2005. Frente a un solo 5% de crecimiento en el comercio intrarregional en el período mencionado en el MERCOSUR, el comercio extrarregional del mismo bloque crece en nada menos que 135%. En el caso de la CAN, el crecimiento del comercio extrarregional es del 156% frente a un 64% del crecimiento intrarregional. Es evidente que el nuevo fenómeno de una dinámica mayor de las exportaciones extrarregionales que intrarregionales en América Latina y el Caribe afecta mayormente a los bloques y países de América del Sur.

Cuadro 2

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCION DEL COMERCIO INTRARREGIONAL MEDIDO POR EXPORTACIONES, 1990-2005

(En millones de US$)

	1990	1998	2005
América Latina y el Caribe	18.727	56.644	100.016
América del Sur		32.444 (*)	37.791 (**)
MERCOSUR	4.127	20.322	21.406
CAN	1.312	5.504	9.056
MCCA	624	2.754	3.911
CARICOM	509	1.031	2.329

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información oficial de las respectivas agrupaciones subregionales y del Fondo Monetario Internacional (FMI), *Direction of Trade Statistics* y ALADI. (*): Promedio 1995-96. (**) Promedio 2003-2004

Para entender este cambio de la tendencia u orientación del comercio de América Latina y el Caribe entre la década del 90 y los primeros cinco años de la presente década, es importante observar la contribución de los mercados de destino de las exportaciones de la región latinoamericana al crecimiento y dinámica de las mismas en ambos períodos (Cuadro 3. En otras palabras cuales han sido los principales mercados dinamizadores de las exportaciones de la región en los noventa y los primeros años de la presente década. Con excepción del Mercado Común Centroamericano (MCCA), la dinámica de exportaciones de todos los demás bloques de integración en los noventa ha estado fuertemente influida por el comercio intrarregional. Asimismo, y con excepción del CARICOM, la dinámica de este comercio intrarregional ha sido determinada mas por el incremento de las exportaciones dentro de los propios sub-grupos de integración regional antes que por las exportaciones dirigidas al Resto de América Latina.

Por el contrario, en el segundo período (2000-2005), el comercio extrarregional aparece como muy determinante para toda la región y para cada uno de los bloques de integración subregional. Esta tendencia es a su vez reforzada por una caída significativa de la intensidad de las exportaciones intrarregionales, siendo las más significativas las caídas de este tipo de comercio para el MERCOSUR, el MCCA y el CARICOM, tanto al interior de cada uno de sus bloques como para el resto de América Latina. La dinámica del comercio extrarregional aparece con una fuerza notable tanto en el caso de la CAN, como el MERCOSUR, revirtiendo dramáticamente la orientación del comercio de estos bloques en la década del noventa. En el caso del MCCA, el comercio extrarregional sigue siendo mas determinante que el intrarregional, y la dinámica del comercio del CARICOM en este período es dramáticamente extrarregional, a pesar de haber aumentado la participación del comercio intrarregional para este bloque en ese mismo período. Estados Unidos y Asia son los principales dinamizadores del comercio extrarregional latinoamericano en el último quinquenio. El primer mercado mencionado es particularmente importante para la CAN, el MCCA y el CARICOM, mientras que el mercado asiático lo es particularmente para el MERCOSUR.

Una constatación importante tiene relación con las orientaciones del comercio exportador de dos países que no forman parte de ningún proyecto de integración regional como miembros plenos de los mismos: Chile y México. Para estos países y en los dos períodos estudiados, el comercio intrarregional aparece como no determinante y con poca influencia para la dinámica de sus exportaciones. En el caso de México porque casi todas sus exportaciones siguen dirigiéndose al mercado norteamericano (aún mas luego de la firma del NAFTA en 1994), y en el caso de Chile porque ha desarrollado una política de especialización y de búsqueda de mercados de la extrazona para incrementar significativamente el valor de sus exportaciones.

Cuadro 3

Contribución de los diferentes países y bloques al crecimiento de las exportaciones de las diversas subregiones en América Latina y el Caribe, 1990-1998 y 2000-2005

(Contribución al crecimiento[a] de las exportaciones totales en los respectivos períodos)

	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	**2.5**	**2.5**	**6.3**	**3.3**	**4.6**	**2.1**	**6.5**	**2.3**
ALADI	2.8	1.7	6.5	2.6	4.3	1.7	1.6	2.1
Resto ALC	**0.4**	**1.4**	**1.2**	**3.3**	**0.9**	**0.8**	**5.9**	**0.9**
MERCOSUR	0.3	0.0	**5.5**	**0.5**	0.0	0.0	0.0	0.1
CAN	**2.7**	**1.1**	0.7	0.8	0.3	0.1	0.1	0.3
Chile	0.1	0.3	0.5	0.8	0.1	0.0	0.3	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**	0.4	0.0
CARICOM	0.0	1.3	0.0	0.8	0.1	0.1	**1.3**	**1.4**
Otros	0.0	-0.2	0.0	0.0	0.3	0.2	0.2	0.3
Resto del Mundo	**0.7**	**9.6**	**2.4**	**10.9**	**11.8**	**6.1**	**-0.5**	**15.9**
Estados Unidos	0.7	5.9	0.5	1.7	10.1	4.9	-0.1	13.6
Unión Europea	0.1	1.3	1.0	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	0.2	3.9	0.6	1.8	0.0	0.9
Otros	0.0	1.3	0.7	4.0	0.3	0.0	-0.3	1.1
Mundo	**2.6**	**12.0**	**7.3**	**14.1**	**16.3**	**8.2**	**3.2**	**18.0**

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información oficial de la base de datos 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 hacia cada socio, ponderado por la proporción de las exportaciones hacia dicho mercado en las exportaciones totales del país y/o grupo [b] Otros ALC (Panamá, Cuba y Rep. Dominicana.

Este importante giro de la dinámica comercial de los subgrupos de integración regional a partir del año 2000 se explica por el aumento de los precios de los *commodities* agrícolas, agro-industriales y minerales, y por lo tanto por una fuerte demanda de estos rubros por parte de los mercados de extrazona, principalmente asiáticos y de los Estados Unidos. Sin embargo no es la única explicación a este fenómeno. El crecimiento del comercio extrarregional coincide con otro fenómeno, cual es la proliferación de tratados de libre comercio (TLCs) entre países y bloques latinoamericanos con Estados Unidos, Europa y países asiáticos, en el mismo período, algo que solo se había manifestado en forma incipiente y no significativa en la década del noventa[1]

EL AUGE DE LOS TLCS

La integración regional en América Latina que en los años noventa había estado dinamizada por la creación de nuevos bloques y la reactivación de viejos proyectos, había adoptado, paralelamente, una nueva modalidad de acuerdos bilaterales, tanto extra como intrarregionales. Las mayores iniciativas de estos acuerdos bilaterales la tuvieron los países que no pertenecen a bloques subregionales como México y Chile. Las características de estos acuerdos bilaterales habían sido predominantemente intrarregionales en la década del noventa, para luego tornarse predominantemente extrarregionales en el nuevo milenio. Así, hasta el año 2000 se habían

[1] Excepción hecha al NAFTA (1994), con repercusiones muy importantes para la economía mexicana, cuyo comercio exterior alcanza a casi el 50% de todo el comercio latinoamericano.

firmado 14 TLCs entre países y bloques subregionales de América Latina. Si a estos TLCs se suman los acuerdos de complementación económica (ACEs) promovidos bajo el paraguas de la ALADI, los acuerdos preferenciales intrarregionales sumaban 51 para fines de la década del noventa. Sin embargo, este número importante de acuerdos, llegaba a beneficiar a solo el 12,5% de las exportaciones de los países de América Latina y el Caribe[2].

En términos de los TLCs extrarregionales para la década del noventa, se registran cinco de ellos, de los cuales cuatro eran suscritos por México, y uno por Chile. Pero a partir del año 2000 y hasta el primer semestre del 2006, ya se contaba con 17 TLCs firmados entre países y bloques latinoamericanos con los países y bloques fuera de la región (excluyendo los acuerdos de la década del 90) y solo cinco nuevos TLCs intrarregionales[3]. Es significativo destacar que en solo dos años (2004-06), Estados Unidos acuerda TLCs con Chile, con todos los países centroamericanos mas la República Dominicana y con Perú y Colombia. Europa lo hace con Chile y México, mientras que Chile es el país que más participación tiene en los TLCs con los países asiáticos[4]. Considerando solamente los TLCs firmados por países de América Latina con el Norte y los países asiáticos, en los últimos cinco años, los mismos han beneficiado preferencialmente al 52% de las exportaciones latinoamericanas[5], una cobertura muy superior a la obtenida exclusivamente por los acuerdos intrarregionales.

Como se había mencionado anteriormente, México y Chile constituyen los países que mayor dinamismo han demostrado en los acuerdos bilaterales haciendo que el 94 y 74% de sus exportaciones, respectivamente, se encuentren cubiertas o beneficiadas por los TLCs acordados. Al mismo tiempo, los países centroamericanos como bloque (MCCA) constituye el actor colectivo latinoamericano más afín a la dinámica de los acuerdos bilaterales, desde el momento en que el 85% de sus exportaciones son beneficiadas por la cobertura preferencial de los TLCs firmados entre este bloque y países de dentro y fuera de la región. En el caso del MERCOSUR, solamente el 22% de sus exportaciones se encuentran beneficiadas o cubiertas por el propio acuerdo regional mas acuerdos bilaterales firmados casi exclusivamente en forma intrarregional[6].

A diferencia de Centroamérica y países de la CAN, el MERCOSUR solo celebra acuerdos comerciales preferenciales externos con países en desarrollo (India, Sudáfrica) y preferencia los acuerdos TLCs intrarregionales como los alcanzados con todos los países de la CAN, lo que ha llevado finalmente a la iniciativa de creación de la Comunidad Sudamericana de Naciones. No obstante la multiplicación de TLCs extrarregionales, países de Centroamérica han celebrado TLCs con países de la CARICOM y República Dominicana y varios de ellos se encuentran negociando otro acuerdo con países de la CAN. A su vez el CARICOM ha expresado voluntad de iniciar negociaciones con el MERCOSUR para un acuerdo de libre comercio.

Aún sin una profundización de los procesos de integración sub-regional, los países miembros de cada uno de estos proyectos se han embarcado en acuerdos de libre comercio con bloques o países de la extra-zona, ya sea en forma grupal o individual, como también en TLCs intrarregionales. Son varias las preguntas que se pueden formular ante esta nueva coyuntura de los procesos de integración sub-regional en América Latina y el Caribe. ¿Son funcionales los TLCs intra y extrarregionales con el actual grado de avance de la integración en los diversos

[2] Cifras de CEPAL. División de Comercio Internacional e Integración.
[3] Cifras de CEPAL en base a información oficial
[4] Al recientemente TLC firmado entre Chile y China, hay que agregar los TLCs firmados por Chile con Brunei, Singapur y Nueva Zelanda. El Perú tiene un TLC firmado con Tailandia.
[5] Cifras de la CEPAL. División de Comercio Internacional e Integración.
[6] Ibid.

bloques?. ¿Son complementarias las estrategias de acuerdos de libre comercio intra y extra región y de las mismas con el objetivo de alcanzar la unión aduanera en cada uno de ellos?. ¿O se trata simplemente de una nueva estrategia para aumentar el comercio y las inversiones ante el presumible estancamiento de los proyectos de integración subregionales?.

Estas preguntas tienen hoy mayor significación desde el momento en que se observan señales que dejan entender una etapa particularmente difícil en el camino de consolidación de estos procesos de integración: i) el TLC de Centroamérica con Estados Unidos; ii) la decisión de Venezuela de retirarse de la CAN y de unirse al MERCOSUR, ante los acuerdos de libre comercio arribados entre Perú, Colombia y Estados Unidos, sumada a las iniciativas dentro del *Tratado de Libre Comercio de los Pueblos*[7]*;* iii) los conflictos en el MERCOSUR que afectan a los países menores, que demandan mayor profundización del proyecto de integración o libertad para celebrar TLCs extrarregionales; iv) la creación de la Comunidad Sudamericana de Naciones como una estrategia brasileña de frenar la incursión norteamericana en América del Sur; y iv) la reciente idea impulsada por Chile de la formación de la Comunidad de Naciones del Pacífico de América Latina a favor de una estrategia de integración hacia fuera, en contraposición a la estrategia propiciada por el MERCOSUR (principalmente Argentina y Brasil) y Venezuela[8].

No hay duda que tanto el incremento del comercio extrarregional de los subgrupos de integración en América Latina y el Caribe, sumado a la proliferación de TLCs – en los últimos cinco años – son factores que están incidiendo fuertemente en la dirección que están adoptando estos procesos de integración subregional en un momento de claro estancamiento de los mismos. ¿Cuales son las causas de este estancamiento?. ¿Se encuentran estos subgrupos regionales estancados por igual en cierto estadio de desarrollo de los procesos de integración?. ¿Cuales son los activos acumulados por estos procesos de integración que hacen posible pensar en niveles superiores de profundización de los mismos?. ¿Cuales han sido los resultados obtenidos hasta ahora en relación con las metas que se propusieron?

INTEGRACIÓN REGIONAL: BENEFICIOS Y COSTOS[9]

Se pueden mencionar varios elementos como explicaciones al freno de los procesos de integración regional a partir del año 2000. En primer lugar los desequilibrios de orden macroeconómico que sufren países claves en la región y que repercuten sobre la capacidad de exportación de sus socios. En segundo lugar, un incremento importante de los precios internacionales y de la demanda de materias primas agrícolas y mineras – donde los países de la región tienen ventajas comparativas - principalmente de los países asiáticos (China en particular), que hace que las exportaciones se dirijan mas fuera que dentro de la región. En tercer lugar, una falta de voluntad política de avanzar hacia la armonización de normas y del desarrollo de instituciones que vayan conformando la unión aduanera en cada subgrupo de integración. Ello, a su vez, se transforma en mayores restricciones y trabas al comercio entre socios. Finalmente una agenda externa muy movida por parte de los bloques de integración que en la búsqueda de nuevos

[7] Acuerdo firmado entre Cuba, Venezuela y Bolivia para inaugurar una forma diferente de integración en contraposición a las propuestas en los TLCs tradicionales, mas basada en intercambios de cooperación en áreas productiva y social.

[8] Esta idea ya ha sido conversada entre representantes gubernamentales de Chile, Perú y México y pretende asociar a Colombia y Ecuador en América del Sur y a todos los países de América Central que apoyan mas abiertamente los TLCs extrarregionales como medio de impulsar el crecimiento de sus economías.

[9] Los datos e informaciones utilizados en esta sección se basan en informes anuales del BID-INTAL sobre los subgrupos de integración regional.

mercados, postergan los avances de la agenda interna y por lo tanto de la profundización de los mismos procesos de integración.

Estos elementos no se encuentran necesariamente presentes en el mismo grado y con la misma fuerza en cada uno de los subgrupos regionales de integración. Un breve repaso de los activos y pasivos de las distintas experiencias de la integración regional puede ayudar a entender el estadio en que se encuentran cada una de ellas, el grado de calidad alcanzado en el proceso, y puede permitir examinar cuales son las perspectivas de profundización de cada una de ellas. Para ello se abordaran los logros y limitaciones de estas experiencias en materia de política comercial, desarrollo institucional, armonización macroeconómica y políticas comunes incluidas la del tratamiento de asimetrías. Al mismo tiempo se ha considerado importante evaluar la dinámica del comercio en cada uno de los subgrupos regionales.

Mercosur

Uno de los principales logros del MERCOSUR ha sido la conformación de una zona de libre comercio (ZLC) en los primeros diez años, todavía con la exclusión de ciertos sectores como automóviles y azúcar. Este ha sido acompañado de otro, cual fue el establecimiento del arancel externo común (AEC) para el 85% del universo arancelario, luego de cuatro años de la firma del Tratado de Asunción (1991. Básicamente el MERCOSUR funciona hoy como una ZLC con un AEC promedio del 12%.

Aún cuando todavía persisten excepciones importantes al AEC, recientemente se ha resuelto la libre circulación de mercaderías en el MERCOSUR mediante la eliminación del doble cobro arancelario con vigencia a partir del 2009. Es decir, la construcción del territorio aduanero único, y por lo tanto 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 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 importante en este campo ha sido la reciente creación del Tribunal Permanente de Solución de Controversias como instancia comunitaria para la resolución de conflictos comerciales, como también la creación del Parlamento del MERCOSUR.

El MERCOSUR nace como uno de los proyectos de integración mas dispares en términos de tamaño y competitividad de sus economías. Los niveles de asimetrías estructurales han sido recientemente reconocidos como tales y una de las primeras medidas para hacer frente a las mismas ha sido la creación de los Fondos de Convergencia Estructural, en el 2005, con beneficios mayores para los países pequeños.

La principal limitación del proyecto MERCOSUR consiste en la ausencia de una política comercial común reflejada en la falta de normativas comunitarias sobre defensa comercial (salvaguardias, antidumping), normas técnicas y de calidad como las sanitarias y fitosanitarias. Tampoco los trabajos para consensuar la reglamentación de varias de estas normas han tenido avances sustantivos. En cuanto al AEC, los países aún discuten la adopción de niveles definitivos, volviéndose a establecer nuevos plazos para mantener bienes con aranceles preferenciales y regímenes de excepción. Todo ello no contribuye al levantamiento de las principales barreras no arancelarias existentes al interior del MERCOSUR, y permite la creación constante de nuevas restricciones al libre comercio.

En materia de políticas comerciales complementarias, el MERCOSUR recién comienza a poner en práctica disposiciones concernientes a un protocolo aprobado en 1998 y que facilita la libre circulación de un determinado número de servicios, aunque sin normas regulatorias. Los Protocolos de Competencia y de Inversiones han quedado sin efecto en su aplicación, mientras que el Protocolo de Compras Públicas todavía necesita de internalización en cada uno de los países miembros. No existe una norma comunitaria sobre propiedad intelectual

Al mismo tiempo, escaso ha sido el avance en materia de armonización macroeconómica. Más allá de un trabajo en marcha para estandarizar indicadores fiscales y monetarios en cada uno de los países, el MERCOSUR ha hecho pocos progresos en el cumplimiento de metas macroeconómicas específicas. Tampoco hay esfuerzos por armonizar medidas fiscales o similares que ocasionan un tipo de asimetrías diferentes a las estructurales: aquellas derivadas de la subvención e incentivos a las inversiones y exportaciones.

La estructura institucional del MERCOSUR también conoce de limitaciones importantes. Mas allá del órgano decisorio fundamental (Consejo Mercado Común), se carece de órganos ejecutivos fuertes y bien constituidos. La Secretaría Técnica del MERCOSUR tiene atribuciones muy limitadas y en yuxtaposición a ella se ha creado al Consejo de Representantes Permanentes (CRPM), sin que los titulares de ambos cuerpos hagan las veces de Ejecutivo del MERCOSUR. Otra de las limitaciones institucionales de este subgrupo regional es que solamente un 50% de las normativas o resoluciones adoptadas se encuentran internalizadas o en vigencia, provocando así un retraso importante en la profundización del proceso de integración.

A pesar de la falta de una política comercial común, de una lentitud en derribar restricciones al comercio y en caminar hacia la unión aduanera, y de una debilidad institucional, el comercio intrarregional del MERCOSUR se ha presentado como el más dinámico de todos los sub-grupos de integración regional. De representar solo el 8% del total de las exportaciones intrarregionales en 1990, esta proporción se elevaba al 25% en 1998, alcanzando nada menos que a US$ 19 mil millones. Si bien es cierto que hoy la participación de las exportaciones intrarregionales es menor que en la década pasada, las mismas han seguido su curso ascendente en los últimos años, alcanzando cifras absolutas incluso mas elevadas que en 1998[10]. Este dinamismo del comercio intrarregional ha contribuido definitivamente a la diversificación de las exportaciones de cada uno de los países, permitiendo un mayor intercambio de valor agregado dentro de un comercio básicamente interindustrial.. Sin embargo y luego de las crisis monetarias de 1999 y 2002, han sido los países menores los mas afectados no solo en términos del volumen de exportación intrarregional, sino también en términos de la calidad de estas exportaciones[11]

Comunidad Andina de Naciones

A diferencia del MERCOSUR, la Comunidad Andina de Naciones (CAN) presenta mayores avances en términos de la conformación de la zona de libre comercio, aún cuando sufriera el retraso de la inserción del Perú en el sistema[12]. En primer lugar, en la ZLC andina no se encuentra ningún producto excepcionado. En segundo lugar, la ZLC andina contempla normativas comunitarias en defensa comercial (antidumping y salvaguardias. También contempla

[10] CEPAL, en base a cifras oficiales.
[11] 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 comparativamente a las exportaciones de Brasil y Argentina y han perdido participación en productos de baja y media tecnología, como también en manufacturas basadas en recursos naturales. Datos de CEPAL en base a cifras oficiales.
[12] Perú se integra a la ZLC recién en el primer semestre del 2006.

medidas comunitarias para la reglamentación y certificación de calidad de bienes y se ha procedido a la creación de un Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria para la armonización comunitaria sobre la materia.

Complementariamente, la CAN posee normativas comunes para el comercio de servicios y para el tratamiento de las inversiones y la propiedad intelectual, normativas que hoy se encuentran en proceso de actualización y compatibilización con las contenidas en los TLCs de Perú y Colombia con los Estados Unidos. Al mismo tiempo, la CAN ha sancionado en 1991 un protocolo para la política de competencia intrarregional, mejorado y actualizado en el 2005. Si bien se encuentra ausente una normativa comunitaria sobre compras públicas, la excepción constituye los servicios que contrate el sector público.

En materia de armonización macroeconómica, y más allá de contar con programas de acciones de convergencia (PAC), para la fijación de metas monetarias y fiscales, la CAN cuenta con decisiones orientadas a armonizar dos tipos de tributos en la subregión: el IVA y el Selectivo al Consumo. Además, son importantes los esfuerzos que se han realizado en dirección a la integración financiera de la CAN con la creación del Comité Andino de Autoridades Reguladoras de Mercado de Valores.

El activo más importante de la CAN lo constituye su estructura institucional, la mas completa de todos los subgrupos de integración regionales, y que a su vez se convierte en un instrumento fundamental para la profundización del proceso de integración andina. La Secretaría General de la CAN tiene un carácter ejecutivo bien establecido y reconocido y que 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 atiende 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 con delegados elegidos en forma directa. A diferencia del MERCOSUR, la mayor parte de las decisiones de los cuerpos ejecutivos son internalizados o legalizados rápidamente en cada uno de los países.

Dentro de esta estructura institucional se destaca la Corporación Andina de Fomento (CAF), considerada como el principal banco comunitario de América Latina y el Caribe y que tiene como socios no solamente a los miembros de la CAN, sino también a países del MERCOSUR, centroamericanos y del CARICOM. La cartera total de préstamos de esta entidad ha crecido más de diez veces entre 1990 y el 2005 y se convierte así en una fuente alternativa muy importante para la región frente a recursos de origen multilateral.

En términos de tratamiento de asimetrías estructurales, se ha elaborado recientemente un Plan Integrado de Desarrollo Social (PIDS) para atender problemas de pobreza exclusión y desigualdad de la CAN, movilizando financiamiento para programas de cohesión social

A pesar de una fuerte institucionalidad comunitaria y de avances importantes hacia la conformación de una política comercial común, la CAN ha hecho menores progresos que el MERCOSUR para consolidar un AEC y la unión aduanera. En 1994 se fijaba un AEC con una cobertura del 60% del universo arancelario y con un promedio arancelario del 11%. Desde entonces se han realizado varios esfuerzos por aumentar esta cobertura que, solo conocieron de postergaciones sucesivas y de la excepcionalidad del Perú por 12 años[13]. Aparte de ello, los países

[13] Perú recién se une al AEC andino a partir de enero del 2006.

andinos han realizado múltiples reclamaciones y consultas sobre violaciones al AEC, y subsisten regímenes aduaneros especiales que actúan como perforaciones al AEC.

También en materia comercial subsisten varios problemas. En primer lugar, normas de origen no plenamente homogéneas, y un sistema de salvaguardias con limitaciones para ciertos productos y en el tratamiento de tasas de cambio. En segundo lugar, la existencia de franjas de precios para productos agrícolas que actúa como un instrumento proteccionista en el comercio intra y extra CAN. Por otro lado son múltiples las reclamaciones de los miembros en materias de restricciones al comercio intrarregional por el uso inadecuado de medidas de defensa comercial y por la existencia de obstáculos técnicos y de orden cuantitativo. De hecho, una de las limitaciones más importantes de la CAN como zona de libre comercio es el constante incumplimiento de las normas acordadas por parte de los países miembros. Esto último, entra en abierta contradicción con la organización institucional de la CAN y muestra bastante debilidad comunitaria para el cumplimiento de decisiones y resoluciones relevantes para la marcha de una ZLC.

La CAN no se ha caracterizado por un comercio intrarregional tan intenso como el MERCOSUR. El crecimiento de este comercio fue particularmente importante en la década del noventa, pero ha sido relativamente pobre en los últimos cinco años, alcanzando alrededor de US$ 9 mil millones, con tan solo con un 9% de participación en el comercio total de este subgrupo de integración[14]. En la CAN el dinamismo de las exportaciones se ha mostrado mucho hacia los mercados externos que internos, principalmente hacia Estados Unidos y Europa, pero más recientemente, también los mercados latinoamericanos han demostrado un dinamismo mayor para las exportaciones de la CAN, que el propio comercio intra-can. Sin lugar a dudas que la conformación de la CAN ha ayudado a la diversificación de las exportaciones de los países miembros. En la década del 90 el comercio intrarregional ha crecido principalmente sobre la base del aumento de las exportaciones de manufacturas basadas en recursos naturales, y de baja y media intensidad tecnológica. El crecimiento de este tipo de bienes ha sido mucho menor a partir del 2000, permitiendo un crecimiento más importante de las exportaciones intrarregionales de *commodities*[15].

Mercado Común Centroamericano

El MCCA también ha alcanzado el estadio de zona de libre comercio a principios de la década presente, aunque con la exclusión de varios productos, mayormente agrícolas. Fuera de una normativa de origen, no existen normativas comunitarias sobre defensa comercial, normas técnicas, sanitarias o de calidad, sino que se adoptan las normativas previstas en la OMC para el efecto. En contrapartida, las restricciones al comercio intrarregional se han reducido significativamente y los obstáculos existentes, principalmente en bienes agrícolas, tienen poco efecto sobre el comercio intrarregional. Al mismo tiempo, a partir del 2001 se trabaja para la elaboración de un tratado sobre servicios e inversiones y no se posee una normativa regional sobre propiedad intelectual[16] y sobre compras públicas.
Uno de los mayores avances del MCCA ha sido en lo referente a la conformación de una unión aduanera. El AEC 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 Arancelario Uniforme y un Plan de Acción Aduanera aprobado en 2004 para la eliminación del doble cobro arancelario, distribución de la

[14] El mayor porcentaje de participación intrarregional en el comercio ha sido del 14% a fines de los noventa. Datos de la CEPAL en base a estadísticas oficiales.
[15] Datos de la CEPAL en base a estadísticas oficiales
[16] El MCCA posee una normativa regional sobre propiedad industrial y solo adopta la normativa TRIPS de la OMC para las aplicaciones regionales cuando corresponda.

renta aduanera y administración aduanera común. En términos de armonización macroeconómica, el MCCA ha fijado parámetros de convergencia en variación del PIB, indicadores monetarios y fiscales, reservas internacionales y deuda externa.

En cuanto a la institucionalidad del MCCA, también es más avanzada que la del MERCOSUR y se acerca mucho más a los logros de la Comunidad Andina en este aspecto. Bajo el Sistema de Integración Centroamericano (SIECA) se incluye un sistema ejecutivo, otro parlamentario y una Corte de Justicia. El mecanismo de solución de controversias sigue las mismas etapas del mecanismo utilizado en el MERCOSUR y se orienta a evitar violación de las normas y reparación de daños por violación de las mismas. El MCCA cuenta también con una Secretaría General y varias secretarías técnicas dependientes que se han mostrado muy efectivas en el apoyo a los diversos países miembros y a sus ministerios en las negociaciones comerciales bilaterales y multilaterales, aparte de servir de conducto de la cooperación financiera internacional.

Como resultado de los acuerdos de libre comercio con México, los países centroamericanos se han beneficiado del denominado Plan Puebla-Panamá que contiene proyectos para facilitar la interconexión energética, transporte y telecomunicaciones en el istmo, como la armonización de legislaciones. Este mismo plan tiene proyectos orientados a reducir las asimetrías de tipo estructural en el área de la competitividad y desarrollo humano. En lo que se refiere a iniciativas que se pueden asimilar a políticas de cohesión social, el MCCA tiene un programa denominado Alianza para el Desarrollo Sostenible (ALIDES), mas un Sistema de Integración Social Centroamericano (SISCA), creado en el 2001 para acompañar los esfuerzos de las Metas del Mileno para la subregión. Además, el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) cuenta con programas de financiamiento orientados a la mejora de la competitividad, el combate a la pobreza y al desarrollo de las zonas fronterizas.

Los países de Centroamérica, han demostrado mucho dinamismo y flexibilidad a la hora de la firma de acuerdos de libre comercio con México, Estados Unidos, Canadá y países del CARICOM, y se encuentran ahora en un proceso de negociación de un TLC con la Unión Europea. El MCCA posee el 85% de sus intercambios comerciales dentro de acuerdos preferenciales de comercio. El TLC firmado con Estados Unidos, conjuntamente con la Rca. Dominicana (CAFTA) es particularmente funcional a la profundización de una política comercial común en Centroamérica desde el momento en que contiene reglas mas completas sobre cada una de las normativas básicas como también sobre el comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual, compras públicas, medioambiente y cuestiones laborales.
Sin embargo una estandarización de estas normas vía CAFTA puede no resultar necesariamente funcional a los planes centroamericanos de avanzar hacia una unión aduanera. En primer lugar, la normativa de origen impuesta por los Estados Unidos no es compatible con la eliminación de reglas de origen en un territorio aduanero común, poniendo así dificultades a la exportación centroamericana al mercado norteamericano sobre la base de modalidades de plataformas competitivas. En segundo lugar, la adopción de las reglas de defensa comercial del CAFTA como antidumping y salvaguardias puede volver a crear medidas proteccionistas dentro del MCCA. Es decir, que también existen peligros de reducir el grado de liberalización comercial alcanzado al interior del MCCA. En tercer lugar, y por mas que se haya alcanzado una cobertura muy alta del AEC, los numerosos TLCs firmados por países centroamericanos, en bloque o individualmente, y los que se encuentran en negociación estarían nuevamente creando una diferenciación mayor de este régimen entre los países centroamericanos, como posiblemente un mayor grado de dispersión de los niveles del AEC.

En cuanto al dinamismo del comercio y las exportaciones centroamericanas, estas siempre se han encontrado mayormente orientadas al mercado norteamericano. En los últimos 15 años entre el 55

Teniendo en cuenta que el comercio de bienes del CARICOM se encuentra dominado prácticamente por unos pocos países, y que los miembros de este sub-grupo poseen mas ventajas comparativas en servicios que en bienes, el desafío de la integración se presenta con facetas diferentes a las demás experiencias de la región. En primer lugar, si una profundización del proceso de integración del CARICOM tiene lugar, deberá hacerse principalmente sobre la liberalización de los servicios. En segundo lugar y en cuanto al comercio de bienes, es más conveniente mantener para la CARICOM, el trato no recíproco en cuanto a preferencias arancelarias otorgadas por Estados Unidos y Europa[18], antes que celebrar TLCs con los mismos, dada la poca competitividad de los países caribeños, especialmente de los más pequeños y más rezagados. En tercer lugar, los acuerdos preferenciales firmados entre países caribeños y sus vecinos latinoamericanos, se han realizado con aquellos caribeños que guardan mayor competitividad y no con el CARICOM en su conjunto. En todo caso, tanto para el caso de los acuerdos con países desarrollados como con los otros bloques de la región, el CARICOM deberá negociar teniendo en cuenta las particularidades muy propias del tipo de comercio existente en ese subgrupo regional.

[18] En el caso de Estados Unidos los bienes caribeños ingresan preferencialmente a través de la Iniciativa del Caribe; y en el caso europeo, los bienes caribeños entran sin arancel mediante los acuerdos de Lomé y Cotonou. Pero estas preferencias tienen su período de vigencia y expiración.

ACTIVOS DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL

	MERCOSUR	CAN	Mercado Común Centroamericano	CARICOM
Zona de Libre Comercio	Existente con excepción de los rubros automotores y del azúcar	Existente sin excepciones	Existente con excepciones para varios bienes agrícolas y del rubro bebidas. Restricciones al comercio casi inexistentes	Existente sin excepciones
Política Comercial Común	Protocolos para servicios, inversiones y compras públicas	Normativa común en defensa comercial, calidad, sanidad agropecuaria, servicios, inversiones, p. intelectual y política de competencia	Tratado de servicios e inversiones. Adopción de otras normativas a partir de la extensión del CAFTA-RD (defensa comercial, compras públicas, propiedad intelectual, etc..)	Legislación existente sobre defensa comercial, normas técnicas, sanitarias, aduaneras, servicios, propiedad intelectual, políticas de competencia
Unión Aduanera	AEC cubriendo el 85% de los bienes con un promedio del 12%. Eliminación del doble cobro arancelario y conformación del territorio aduanero común para el 2008	AEC cubriendo el 60% de los bienes, con un promedio del 11.2%	AEC cubriendo el 95 de los bienes con un promedio del 6%. Código Aduanero. Plan de Acción aprobado para el territorio aduanero común	AEC promedio del 15%. Se propone un mercado económico único (MEUC) para el 2008. Libre movilidad de personas calificadas y de capital
Armonización Macroeconómica	Fijación de metas macro y estandarización de indicadores	Fijación de Metas macro. Esfuerzos de armonización tributaria y financiera	Fijación de metas macro y de armonización de indicadores	
Desarrollo Institucional	Estructura Intergubernamental con un Consejo de Ministros como órgano decisorio. Tribunal Permanente de Solución de controversias Y Parlamento	Estructura institucional muy avanzada con Sria. General y órganos ejecutivo, parlamentario y judicial Supranacionalidad judicial. CAF: principal banco comunitario de ALC	Secretaría General y estructuras ejecutiva, parlamentaria y judicial. Tribunal de Solución de Controversias. Banco de Integración (BCIE)	Órganos ejecutivos con Sria. General. Se crea recientemente una Corte para la solución de controversias. Banco de Desarrollo del Caribe
Asimetrías Estructurales	Fondos de Convergencia Estructural (2005)	Plan Integrado de Desarrollo Social (PIDS)	Programas de Desarrollo Sostenible (ALIDES), Integración Social (SISCA), Plan Puebla-Panamá	Se decide la creación de un Fondo de Desarrollo
Intensidad y Calidad del Comercio	Crecimiento sin precedentes del comercio intrarregional, de mayor peso en la región. Diversificación de exportaciones, de base interindustrial	Crecimiento importante en los 90s. Exportaciones intrarregionales con mayor base manufacturera	Comercio orientado a la extrazona. Exportaciones intra con mayor dinamismo que las extra. Comercio intrarregional en base a manufacturas.	Alta participación del comercio intrarregional de bienes en las exportaciones y mayor dinamismo que el comercio extra
Otros	Monto de las exportaciones intrarregionales es hoy mayor que en 1998 (pico mas elevado)	La cartera de la CAF ha crecido mas de diez veces entre 1990 y 2005	El 77% de las exportaciones dentro de acuerdos preferenciales de comercio: dinamismo con los TLCs	Mayor ventaja comparativa en el comercio de servicios antes que en el comercio de bienes

PASIVOS DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL

	MERCOSUR	CAN	Mercado Común Centroamericano	CARICOM
Zona de Libre Comercio	Alta incidencia de las restricciones no arancelarias en el comercio intrarregional	Alto índice de reclamaciones ante uso de barreras no arancelarias		Numerosas trabas al comercio intrarregional
Política Comercial Común	No aplicación de los protocolos de competencia, inversiones y compras públicas. No existe normativa común para propiedad intelectual. Falta de consenso para normativas comunes en defensa comercial y otras de orden técnico, sanitario, etc..	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	Compatibilización de normas de defensa comercial con el CAFTA puede crear nuevos proteccionismos dentro de la zona de libre comercio	Internalización de las normas solo en algunos países. Trabas para el comercio de servicios
Unión Aduanera	Se extiende el plazo para terminar con los regímenes de excepción y lista de productos excepcionados al AEC	Tardanza del Perú para asociarse al AEC. Postergaciones sucesivas de nuevos niveles de cobertura del AEC. Regímenes aduaneros especiales. Reclamaciones sobre violaciones constantes al AEC	Normativa del CAFTA-RD puede colisionar con la eliminación del régimen de origen en la Unión Aduanera y puede crear diferenciaciones y dispersión del AEC	La mayor parte de las decisiones comunitarias para la Unión Aduanera sin internalizarse
Armonización Macroeconómica	Sin voluntad para trabajar hacia la armonización fiscal y monetaria		No se conocen otros esfuerzos mas que parámetros de convergencia fijados para indicadores de crecimiento económico y estabilidad macro	Sin avances
Desarrollo Institucional	Debilidad marcada por ausencia de órganos ejecutivos fuertes y reconocidos. Escasa internalización de las decisiones comunitarias	Debilidad demostrada para la aplicación de resoluciones y cumplimiento de las normas comunitarias a pesar del alto grado de internalización de las mismas		
Asimetrías Estructurales	Planes recién iniciados	Planes recién iniciados		Iniciativa reciente
Intensidad y Calidad del Comercio	Reducción de la participación de las exportaciones intrarregionales en el total del comercio, con daños a los países menores en acceso al mercado.	Desempeño exportador intrarregional mas debilitado a partir del 2000.Mayor dinamismo del comercio con Estados Unidos, Europa y últimamente con países y bloques en ALC	La dinámica del comercio intrarregional solo puede mantenerse en la medida en que los encadenamientos al interior del sub-grupo refuercen las exportaciones hacia la extra zona.	Limitaciones para celebrar TLCs con países y bloques. Poco desarrollo del comercio de servicios
Otros				

MAS O MENOS INTEGRACIÓN

Una primera mirada a las nuevas experiencias de integración regional en América Latina y el Caribe a partir de los noventa, descubre que se han acumulado más activos para el comercio regional que en varias décadas pasadas. Experiencias nuevas como el MERCOSUR y la reactivación de otros proyectos de integración subregional han mostrado que es posible llegar a la constitución de zonas de libre comercio y avanzar hacia la conformación de la unión aduanera. Estas experiencias también han mostrado que es posible estructurar institucionalidades comunitarias en grados avanzados. No existen dudas que el incremento sin precedentes del comercio intra y extrarregional en los últimos quince años, se ha debido en buena medida al dinamismo provocado por estas experiencias de integración regional.

Es mas, una mayor orientación de los subgrupos de integración hacia los mercados externos a partir del 2000, no solo encuentra explicación en desequilibrios macroeconómicos de países claves de la región y aumento de los precios de *commodities*, sino también en el interés creciente de los Estados Unidos, Europa y de los países asiáticos de asumir compromisos de acceso preferencial a sus mercados y de celebrar acuerdos de libre comercio - regionales o bilaterales - con América Latina. Esta estrategia del mundo desarrollado de no ceñirse a las negociaciones

La estrategia de integración de la CAN, a partir de la reactivación del Pacto Andino en los noventa ha tardado en definirse y fortalecerse como tal hacia el camino de una unión aduanera. Si bien las exportaciones intra grupo han mantenido una tendencia de crecimiento, la participación en el total del bloque no ha superado un promedio del 12% en los últimos quince años. Claramente la orientación del comercio de los países integrantes ha sido hacia fuera del bloque. En primer lugar, Bolivia que con el acuerdo de libre comercio con el MERCOSUR convierte a este último como el principal mercado de sus exportaciones. En segundo lugar, todos los demás países que en forma creciente dirigen sus exportaciones al Resto del Mundo especialmente a los Estados Unidos. Últimamente, la decisión unilateral de los Estados Unidos de otorgar altas preferencias de acceso a su mercado a los países andinos a través del programa ATPDEA, termina por convertirse en los principales incentivos para negociar TLCs con el país del Norte.

La protesta de Bolivia por la pérdida de mercados de la CAN a raíz de los acuerdos de libre comercio con Estados Unidos y la determinación de Venezuela de retirarse del acuerdo regional a causa de la decisión de Ecuador, Colombia y Perú de negociar acuerdos fuera de la región en forma unilateral e "inconsulta", no son mas que manifestaciones de las dificultades existentes para consensuar la dirección de la política comercial andina. A su vez, la firma del TLC de los Pueblos (Cuba, Venezuela y Bolivia) es mas una respuesta de simbolismo político antes que de estrategia comercial ante el dilema que enfrenta actualmente la CAN.

En el MERCOSUR esta estrategia de integración se ha visto mucho mas definida bajo el liderazgo del Brasil, país de mayor peso territorial y económico del bloque. Esta estrategia y voluntad política del Brasil hizo posible que el MERCOSUR avance rápidamente hacia los compromisos de una unión aduanera, en una primera etapa, provocando un nivel muy alto de comercio intrarregional , aún cuando las dimensiones económicas y de capacidad competitiva de los países integrantes son muy dispares en comparación a la CAN. Este mismo liderazgo ha logrado que las negociaciones del MERCOSUR con países o bloques fuera de la región puedan realizarse solamente en forma conjunta y no unilateral. Ello ha dado lugar a que las negociaciones, por ejemplo, con la Unión Europea o con los Estados Unidos no sean bilateralizadas hasta tanto no se logren beneficios significativos en materia agrícola en la OMC. También ha permitido que el Brasil desarrolle una política de integración sudamericana (Sur-Sur) tendiente a fortalecer su posición negociadora frente al mundo desarrollado al mismo tiempo de convertir al MERCOSUR en el propulsor de una integración regional más amplia, con la creación de la Comunidad Sudamericana de Naciones.

Sin embargo, un incremento de las restricciones de acceso al mercado al interior del MERCOSUR, acompañado de un freno en el proceso de profundización de la unión aduanera y de un aumento importante de las exportaciones extrarregionales, ha producido fisuras internas muy importantes en el MERCOSUR, poniendo en cuestionamiento la estrategia comercial sostenida hasta entonces para el bloque, incluso dentro del propio Brasil. Ello ha llevado además, al aumento de conflictos entre los socios Una de las críticas más relevante es que el bloque no ha logrado cerrar acuerdos preferenciales con Estados Unidos, Europa y Asia, zonas con las cuales se ha incrementado el comercio notablemente desde fines de los años noventa. Otra de las críticas hace relación con la poca voluntad de realizar concesiones para avanzar en la construcción de una política comercial común, como de reducir disparidades en la competitividad de los países. Asimismo, los países de economías menores reclaman que cada vez obtienen menos beneficios del proceso de integración.

La estrategia comercial del MERCOSUR aparece, hoy como más difusa desde el momento en que los ritmos de la agenda interna y externa no se armonizan, se postergan los plazos de profundización del proyecto y desde el momento en que comienzan a aparecer disensos muy importantes en el seno del bloque, proveniente principalmente de los países menores.

El caso del CARICOM es muy particular porque se trata de economías muy pequeñas con una estructura de inserción en el comercio internacional de trato no recíproco, y por lo tanto con dificultades de diversificar acuerdos con bloques intra o extra regionales, mientras no se tenga

resuelto el problema de disparidades muy significativas entre sus miembros, y no se explote el comercio de servicios, su principal ventaja. Las múltiples restricciones al comercio intrarregional en el CARICOM, una lentitud mayor en profundizar la unión aduanera y costos potenciales mayores que beneficios en acuerdos comerciales preferenciales con otros bloques, no permiten que este subgrupo regional se muestre muy activo en su agenda externa.

Pero más allá de la estrategia comercial de los subgrupos de integración frente a terceros, permanece el compromiso de la integración en sí y de su profundización para cumplir sus propios objetivos cuales son obtener mayores economías de escala como bloque de países, permitir una mayor conexión física y comunicacional entre los mercados integrados, impulsar la sostenibilidad de la estabilidad macroeconómica, promover la competitividad y el crecimiento de las economías involucradas, y por lo tanto convertirse la integración en el principal factor de desarrollo y bienestar de los miembros integrantes**.**

El actual estancamiento de los procesos de integración en América Latina y el Caribe no solo se explica por una mayor atención puesta por los subgrupos regionales a las negociaciones con terceros, sino también por el debilitamiento de la voluntad política de los líderes de estos bloques en seguir impulsando estos proyectos. Esta situación pone en serio peligro los logros obtenidos hasta el momento y destiñe la propia identidad de cada uno de los proyectos de integración regional. Y ello ocurre cuando América Latina se encuentra en una coyuntura favorable con mayor crecimiento del producto, déficit fiscales controlados o superavitarios, bajos niveles inflacionarios y ausencia de riesgos financieros en cuanto a la deuda pública. Es decir que ante un ciclo económico favorable, se encuentra ausente la convergencia política que acompañe a la convergencia comercial producida por estos procesos de integración, evitando que estos últimos se potencien y consoliden.

¿Pero hasta donde deben profundizarse los procesos de integración subregional en América Latina?. ¿Deberían cumplir con los mismos pasos, y tener las mismas metas y características, por ejemplo, de la Unión Europea?. ¿Deberían aumentar los intercambios intrarregionales a niveles similares al europeo o de los propios países asiáticos que aún sin proyectos de integración tienen un mayor intercambio intrazona que extrazona?

Los países europeos y asiáticos no solamente intercambian más entre ellos que con el resto del mundo sino que combinados representan el mayor peso comercial en el mercado internacional. A principios de los noventa, América Latina tenía un peso comercial en el mundo dos veces menor que cuarenta años atrás. El denominado "regionalismo abierto" impulsado a través de los procesos de integración tenía como uno de sus objetivos principales volver a recuperar el peso comercial latinoamericano en el mercado internacional. Ello, por supuesto que no se lograría solo aumentando los niveles de comercio intrarregional. , sino tejiendo a través de este mayor comercio intrarregional una plataforma de inserción más competitiva y fuerte en el mercado internacional, impulsando, por último, una mayor capacidad de exportación para el Resto del Mundo.

Por lo tanto y conociendo que el comercio intrarregional latinoamericano tiene necesariamente un "techo mas bajo" que el comercio en Europa o en los países asiáticos, la profundización de los procesos de integración y la simultánea negociación con terceros no son opciones excluyentes. Sin embargo, no sería ventajoso postergar la profundización de la integración a cambio de múltiples acuerdos con terceros. Si así ocurre, se estaría asistiendo a un juego de suma cero con una pérdida rápida de la calidad de la integración. Es lo que justamente se observa en América del Sur. En la medida en que se entienda que una profundización de los procesos de integración regional favorece una participación mas o menos igual y creciente de todos los miembros asociados en el comercio intrarregional y sobre todo en el mercado internacional, estos procesos estarían contribuyendo de una forma significativa a mejorar la competitividad y el bienestar de

los países involucrados. Asimismo, ello ayudaría a definir los grados de profundización de la integración de acuerdo a las particularidades de cada subgrupo regional, como también aumentar la capacidad negociadora para los acuerdos extrarregionales.

Lo importante, entonces, no consiste en realizar esfuerzos por alcanzar niveles de calidad de integración *alla europea*, sino en volver a encontrar incentivos para romper con el actual estancamiento de la integración latinoamericana. De esta manera todos los actores, gobierno,

forma no es posible progresar tanto en la consolidación de los proyectos de integración regional, con efectos de bienestar favorable y de mayor creación de comercio para los socios, como en el sistema institucional que lo sustentan y que constituyen las bases de convergencia con los acuerdos bilaterales.

edos En 96(l)3815(e)9.2176ug(a)-1.6506(l)-4..95667(a)9.21766( )250TJ -(696(l)3815a)-1.65193(r)-3.956 -(696(l)384(i)-4.6

iniciativas de este país con carácter de integración regional o sudamericana. Esta posición extrema - que en parte en compartida por Bolivia - ha llevado a conflictos importantes con países de América del Sur y ha actuado mas como una política divisionista antes que integracionista.

Por el otro lado, la posición ***aperturista*** se encuentra liderada por Chile que, conjuntamente con México, claramente privilegian acuerdos de libre comercio de mayor alcance y mayores compromisos que los acuerdos vigentes en los subgrupos de integración regional y de estos con los demás países latinoamericanos. Para esta posición no existe incompatibilidad entre acuerdos extrarregionales y la vigencia y profundización de las uniones aduaneras. Chile comparte, además, la posición negociadora de Brasil y de los países en desarrollo en la Ronda Doha en materia agrícola. Sin embargo, las autoridades chilenas son muy críticas de los procesos de integración subregionales que avanzan a un ritmo muy lento tanto en cuanto al levantamiento de las restricciones no arancelarias, la armonización de las políticas macroeconómicas como a la apertura en servicios, inversiones y compras gubernamentales.

En todo caso la posición chilena consiste en que cualquiera sea el ritmo de profundización de los procesos de integración subregional, los mismos no pueden ignorar la dinámica comercial actual que se define no solo por la multiplicación de acuerdos Norte-Sur, sino también por el aprovechamiento de los mercados de países asiáticos emergentes. Así, una política integracionista no puede viajar a dos velocidades muy diferentes una de otra. Es decir, una lentitud muy extrema en la profundización de los proyectos de uniones aduaneras no puede ser obstáculo para una proyección necesaria de la integración latinoamericana hacia fuera. O dicho de otro modo, una modalidad de proyectos de integración en América Latina y el Caribe que solamente apuesta a la endogeneidad de los mismos, está destinada al fracaso. Esta posición ha sido secundada por las decisiones adoptadas por países centroamericanos, como también Perú y Colombia en la Comunidad Andina, países que han ido orientando crecientemente sus exportaciones hacia los Estados Unidos y que se encuentran dispuestos a aumentar sus acuerdos bilaterales con otras regiones como Europa y Asia.

La creación de la Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN) respondía a una idea primaria brasileña de ir secundando la integración de la CAN y el MERCOSUR con proyectos integracionistas claves en el área de infraestructura y energía. Con el tiempo, la CSN sería percibida por los actores sudamericanos principales como un proyecto, sino de hegemonía, por lo menos de ampliación de la estrategia comercial brasileña en el continente a partir del MERCOSUR. Sin embargo y ante la gradual conformación de dos posiciones comerciales opuestas en América del Sur, la agenda de la CSN no se ha orientado a conciliar estas posiciones sino a simplemente abrir un diálogo en aquellos temas donde pueden existir convergencias para ayudar a un mayor acercamiento económico y comercial de los países. Hasta el momento, no se visualiza un papel significativo de esta instancia en el armado de una estrategia común o de lineamientos de coincidencias comerciales entre los países sudamericanos.

Por otro lado, la idea de la creación de una Comunidad Latinoamericana del Pacífico (CLP), para potenciar la estrategia *aperturista*, se encuentra rápidamente tomando cuerpo con la finalización de las negociaciones para los acuerdos de libre comercio entre Chile y Perú, como también Chile y Colombia y la vuelta de Chile a la Comunidad Andina como estado asociado; además del apoyo demostrado por México y Costa Rica a esta iniciativa. Aún cuando las autoridades chilenas, como propulsoras de esta idea, afirmen que la misma no es incompatible con el rol que juegan los países sudamericanos del Pacífico en la CSN, se observa claramente que ambos proyectos responden a estrategias comerciales diferentes. Para Chile y otros actores claves en la franja del Pacífico es mucho más importante unir esfuerzos de capacidad exportadora para abastecer los mercados emergentes asiáticos que concentrarse en una estrategia casi exclusiva de incremento del comercio intrarregional. De ahí que la agenda de la Comunidad Sudamericana no discuta las estrategias de integración como eje central sino solamente se concentra en aquellos temas de "cooperación" en los cuales pueden coincidir los países sudamericanos, sin importar si se tratan

de *aperturistas o no aperturistas*, evitando ahondar la división que hoy claramente se presenta entre países y bloques latinoamericanos con respecto a las estrategias integradoras.

Pero el marco del entendimiento de esta disyuntiva en la cual se debate hoy la integración en América Latina dejaría de estar completo si no se considera la estrategia de actores muy importantes de la escena internacional como los países desarrollados. No pueden existir dudas que entre los factores determinantes del alza del comercio extrarregional y del incremento de los TLCs extrarregionales, se encuentra el cambio de estrategia comercial de los países desarrollados, principalmente de los Estados Unidos.

A partir de los años noventa, la política comercial de los Estados Unidos dejó de enmarcarse exclusivamente en la estrategia dual de unilateralismo / multilateralismo, para pasar a ensayar políticas de clara expansión comercial basadas en estrategias de tipo bilateral y regional, siendo el NAFTA el ejemplo mas conocido de esta nueva fase de la política comercial norteamericana post-guerra fría. La aproximación norteamericana hacia América Latina, mas allá de México, con el ALCA, respondía a varios objetivos. En primer lugar fortalecer la apertura o liberalización de las economías latinoamericanas luego del *Consenso de Washington* mostrando reciprocidad en una apertura comercial de los Estados Unidos a las exportaciones del sur del continente. En segundo lugar, establecer mayor institucionalización y reglas para una expansión de las exportaciones e inversiones norteamericanas en América Latina (que ya presentaban una tendencia ascendente) evitando al mismo tiempo discriminaciones vía tratos diferenciales de acuerdos de libre comercio intrarregionales o potenciales con Europa y el Asia.

Finalmente y aún más importante, un tercer objetivo ha sido fortalecer la posición negociadora de los Estados Unidos frente a la Unión Europea y países asiáticos tanto dentro como fuera de la OMC, de manera de lograr una mayor apertura de los mercados de sus principales competidores. De ahí, la incursión norteamericana en el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) y en la apertura de negociaciones y firmas de acuerdos de comercio bilaterales con países emergentes del sudeste asiático, y hasta del Medio Oriente, además del proyecto ALCA (Masi Wise, 2005.

Esta estrategia comercial expansiva de los Estados Unidos provocaba también la reacción de la Unión Europea que rápidamente inicia negociaciones con bloques de integración de América Latina, principalmente el MERCOSUR, celebra acuerdos de libre comercio con México y Chile e inician negociaciones de aperturas comerciales con los países asiáticos emergentes. A su vez, los países asiáticos emergentes (ASEAN)[24] negocian TLCs con las economías asiáticas más fuertes (India, Japón Corea, China) y lanzan en forma individual una fuerte ofensiva de negociaciones de TLCs con países latinoamericanos, europeos, africanos y del Medio Oriente, estrategia que también es adoptada por las economías asiáticas de mayor peso en esa región[25].

Así, a partir de la década del 90 se inicia una proliferación de TLCs a nivel mundial, con un mayor predominio de los acuerdos extrarregionales en los últimos cinco años. Ello ha significado que a la par de las negociaciones multilaterales de Doha, los países desarrollados hayan tenido que reducir sus prácticas proteccionistas a cambio de librar batallas por ganar mercados en prácticamente todos los continentes. Sin embargo, mas recientemente, se observa un freno de esta estrategia de expansión comercial hacia el Sur, principalmente en los Estados Unidos, justamente por el resurgir de una nueva tendencia proteccionista al interior de los estamentos políticos de ese país que, puede muy bien ser reforzada por los resultados de las elecciones parciales del Congreso norteamericano (noviembre 2006).Esta nueva ola proteccionista ya se ha manifestado durante el

[24] ASEAN se compone de los siguientes países: Indonesia, Myammar, Tailandia, Singapur, Filipinas, Vietnam, Laos, Cambodia, Brunei, Malasia.

[25] Aparte de la existencia de mas de 80 TLCs entre todos los países asiáticos, actualmente se encuentran en negociación mas de 20 TLCs de países asiáticos con el Resto del Mundo, incluyendo acuerdos relevantes como Corea-USA y Tailandia- USA. Ver: Asian Development Bank (ADB), 2006. Asian Development Outlook, pp. 277 y 278.

tratamiento del CAFTA-RD (TLC de Estados Unidos con Centroamérica) por parte del Congreso de los Estados Unidos que lo aprueba por solo un voto de diferencia y luego de conceder el retiro de rubros sensibles a la competencia centroamericana, del propio acuerdo. Asimismo, es creciente la incertidumbre sobre la aprobación, por parte del Congreso norteamericano de los TLCs de Estados Unidos con Perú, Colombia y Panamá, como también de varios otros pendientes con países asiáticos.

En América Latina, este nuevo ciclo proteccionista norteamericano que parece establecerse como freno a la política de expansión comercial del Ejecutivo norteamericano, favorece a la posición de los países y/o bloques alineados a una posición *no aperturista*. Aunque todavía es temprano para aseverar que este ciclo pueda tener una temporalidad muy duradera o solo coyuntural, el mismo sumado al estancamiento de las negociaciones multilaterales de la Ronda Doha pueden, sin embargo, afectar negativamente a la dinámica asiática y europea de expansión de acuerdos bilaterales con los países en desarrollo, y en especial con los países latinoamericanos. O, por el contrario, puede significar una oportunidad tanto para los europeos como para los asiáticos de ganar mayor preponderancia en el intercambio con los países mencionados.

Sin considerar el resultado final a partir de esta nueva coyuntura de aumento proteccionista en los Estados Unidos, se hace difícil predecir un retroceso a un estadio anterior al actual de un *boom* de los acuerdos bilaterales Norte Sur y Sur-Sur y que ha dado lugar a una dinámica sin precedentes en el ámbito de los acuerdos comerciales mundiales. Para los países latinoamericanos, y principalmente para los bloques sub-regionales, persiste, sin embargo la disyuntiva: *integración hacia adentro(no aperturista)*o *integración hacia fuera(aperturista)*. Esta disyuntiva es importante a la hora de considerar cual es la estrategia mas adecuada para que los procesos de integración subregionales de América Latina y el Caribe tengan mayor peso en el comercio internacional y participen con mas fuerza en las negociaciones con terceros. Pero en cualquiera de los dos casos, también persiste la pregunta sobre cual sería el grado de profundidad perseguido o deseado por cada uno de los proyectos de integración subregionales, compatibles con la estrategia escogida.

Un primer escenario sería el ahondamiento de la brecha entre ambas estrategias con países del Pacífico liderados por Chile incrementando sus TLCs extrarregionales, consolidando un eje de convergencia de acuerdos TLCs *alla* NAFTA y, por lo tanto con asimetrías importantes en cuanto a preferencias y beneficios en comparación a otros acuerdos intrarregionales sean ellos de libre comercio o de uniones aduaneras. Los países del MERCOSUR, Bolivia y Venezuela, liderados por Brasil se mantendrían en la estrategia de la consolidación y convergencia de acuerdos entre los países de América del Sur y en un mayor compromiso de implementación de proyectos sectoriales de integración en el marco de la CSN. En esto último existe plena coincidencia entre los países de Pacífico y del Atlántico de América del Sur, por lo que es posible incluso pensar en un Eje Brasil-Chile para el impulso de proyectos de la CSN. En este escenario entonces coexistirían un grupo de países con una clara estrategia de acuerdos extrarregionales y otro grupo de países sin respaldo a esta estrategia pero con una coincidencia básica en cuanto a impulsar proyectos que ayuden a la integración de la región mediante la facilitación del comercio, y el desarrollo de las comunicaciones y la malla energética.

Un segundo escenario estaría conformado por una decisión de los países del MERCOSUR de aumentar los acuerdos extrarregionales pero solamente con países en desarrollo, con mayor énfasis en TLCs con países asiáticos de donde actualmente provienen la mayor parte de demandas de rubros con ventajas competitivas del MERCOSUR. Los acuerdos extrarregionales con Estados Unidos o con la Unión Europea seguirían suspendidos, en parte por el proteccionismo brasileño y las posiciones ideológicas de otros países, pero también por una falta de interés creciente del mundo desarrollado en celebrar acuerdos de libre comercio con el MERCOSUR. Un mayor acercamiento a los países asiáticos, por parte del MERCOSUR podría converger con intereses de los países latinoamericanos del Pacífico, específicamente con los andinos que pueden servir como

centros de facilitación de comercio y de distribución de productos y servicios, dada la localización geográfica de los mismos.

Un tercer escenario, y quizás muy optimista, es la culminación de la Ronda Doha con resultados muy favorables para los países en desarrollo en materia agrícola, que reabriría las negociaciones de Estados Unidos y Europa con el MERCOSUR, negociaciones en las cuales Brasil pudiera reducir al máximo las ganancias potenciales de los países desarrollados en aquellos bienes y servicios en los cuales los mismos son muy competitivos. Si Argentina y Brasil estiman conveniente acuerdos de libre comercio en estos términos con el Norte, quedaría, nada menos que por vencer la resistencia político-ideológica de Venezuela y Bolivia y el nuevo freno proteccionista que surge hoy en los Estados Unidos. En este escenario, la brecha entre las actuales estrategias comerciales opuestas en la región se cerraría y se facilitaría la estandarización de la naturaleza y cobertura de normas y disciplinas en los múltiples acuerdos, disminuyendo las asimetrías en preferencias y beneficios actualmente existentes.

En cuanto a una profundización menor o mayor de los proyectos de integración subregional en cada uno de estos escenarios, dos casos aparecen muy claros. Por un lado, la profundización del proyecto CARICOM, no parece estar mayormente influido por mas o menos acuerdos extrarregionales, sino principalmente por la conveniencia de esta profundización para los países pequeños. En el caso del Mercado Común Centroamericano (MCCA), una profundización de la unión aduanera es muy funcional a mejorar la capacidad competitiva del istmo para su principal mercado que es el norteamericano, teniendo en cuenta, además, que el comercio intrarregional ha llegado prácticamente a su límite máximo. Por lo tanto un TLC como el CAFTA-RD antes que provocar desvíos de comercio muy pronunciados es más funcional a alentar progresos en la conformación de la unión aduanera centroamericana.

Tanto para la Comunidad Andina (CAN), como para el MERCOSUR una compatibilización entre acuerdos extrarregionales Norte-Sur y la profundización de los proyectos de integración puede ser más costosa en términos de desvío de comercio y de pérdidas sensibles de mercado, sobre todo para las economías medianas y pequeñas. Ello es así tanto por una mayor diversificación de los mercados de destino de las exportaciones sudamericanas, como por la necesidad que tienen estas economías de incrementar sus ventas externas al interior de los subgrupos regionales. Es decir, que a diferencia del caso centroamericano, los bloques de integración sudamericanos presentan todavía techos más altos para el comercio intrarregional.

Ello llevaría a pensar que el primer escenario sea más conveniente para una profundización de la integración en los bloques mencionados, siempre y cuando la CAN juegue menos a favor de los acuerdos extrarregionales. Sin embargo, no se puede descartar la idea que la profundización de la integración es factible en cualquiera de los tres escenarios, siempre y cuando los países socios demuestren la suficiente voluntad política para definir estrategias claras y compartidas que tengan en cuenta costos y beneficios para cada uno de ellos, como grados convenientes de profundización de los proyectos. Ello, sin perder de vista que para América Latina, a diferencia de Europa, la integración de los 90 nace como un mecanismo de inserción más competitiva de la región en el mercado internacional y no precisamente como un medio de erigir un mercado común fuerte y protegido como una de las mejores estrategias de crecimiento y desarrollo frente al enemigo político de Occidente en tiempos de la Guerra Fría.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Abreu, Sergio (2006) "15 años del MERCOSUR". Monografía presentada en el Seminario *15 Anos de MERCOSUR: Avaliaçâo e Perspectivas". Fundaçâo Memorial Da America Latina.* Sao Paulo 27-28 de marzo del 2006.

ALADI-Secretaría del MERCOSUR (2006). "Aranceles y Comercio en Sudamérica: análisis de la convergencia hacia el libre comercio". Versión Preliminar: Montevideo.

ALADI (2001), La Política Comercial en la ALADI: Necesidades y Propuestas de acción para la convergencia regional. ALADI/SEC/ Estudio 134.

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.

Asian Development Bank (ADB) (2006) Asian Development Outlook 2006. Routes for Asia's Trade. March.

Paiva Abreu, Marcelo De (2004). " The Political Economy of Economic Integration in the Americas: Latin American Interests". In: Estevadeordal A., Rodrik, D., Taylor A., and Andres Velasco *Integrating the Americas. FTTA and Beyond.* Harvard University Press

Peña, Félix (2006). "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". Monografía presentada en el Seminario *15 Anos de MERCOSUR: Avaliaçâo e Perspectivas". Fundaçâo Memorial Da America Latina.* Sao Paulo 27-28 de marzo del 2006.

Rios, Sandra P. y Pedro Da Motta Veiga (2006). " America Do Sul: a integraçao pode sobreviver ao nacionalismo economico?". FUNCEX-LATN- Revista Brasileira de Comércio Exterior. Serie Brief No. 88. Julho-Septiembre.

Schott, Jeffrey J. (Ed.) (2004) *Free trade Agreements. US Strategies and Priorities.* Institute For International Economics (IIE): Washington D.C.

Vaillant, Marcel (2006). "Objetivos, resultados y restricciones de la negociación común con terceros en el MERCOSUR". Monografía presentada en el Seminario *15 Anos de MERCOSUR: Avaliaçâo e Perspectivas". Fundaçâo Memorial Da America Latina.* Sao Paulo 27-28 de marzo del 2006.