



## Capítulo III

# Tratamiento especial y diferenciado y fondos estructurales en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

Jaime Acosta | Rita Giacalone



El fenómeno de las crecientes asimetrías entre los países que se asocian en acuerdos de libre comercio ha puesto nuevamente sobre el tapete la discusión acerca de cómo enfrentar las desigualdades en el desarrollo de los países y las regiones. En especial porque, aunque el principio de establecer mecanismos de Tratamiento Especial y Diferenciado (TED) para los países menos desarrollados en sus acuerdos comerciales con los desarrollados ha sido aplicado desde la década de los años sesenta, recientemente se observa el creciente fenómeno de acuerdos que obvian medidas de este tipo y que, sin embargo, son aceptados por los países en desarrollo que los firman.

En este capítulo nos proponemos analizar, en primer lugar, cómo funciona tradicionalmente el TED, qué propuestas se han hecho al respecto dentro de las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y cuáles son las modalidades aceptadas hasta ahora en el borrador del Tratado; en segundo lugar, se estudia la experiencia europea de utilizar políticas y fondos estructurales para mitigar las diferencias entre países y regiones con el objetivo de evaluar, finalmente, las posibilidades y limitaciones de los mecanismos que se están discutiendo.

### **El tratamiento especial y diferenciado (TED) y su inclusión en el ALCA**

Los mecanismos de tratamiento especial y diferenciado en acuerdos comerciales asimétricos no son nuevos por cuanto su origen se vincula con las teorías del desarrollo predominantes entre las décadas de los cincuenta a los setenta. Su reconocimiento oficial se dio en 1964, cuando por primera vez fueron incluidos en la Parte IV del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), al serle otorgadas a algunos productos de los países en desarrollo mejores condiciones de acceso a los mercados de los países desarrollados (CEPAL, 2001, p. 1).

Las premisas sobre las cuales se basa el TED pueden resumirse como sigue: dado que los países en desarrollo se hallan en desventaja cuando participan en acuerdos comerciales con países desarrollados, deben brindárseles condiciones especiales para ayudarlos a comercializar sus productos en el mercado internacional, algo que resulta de interés para los países desarrollados que desean atraerlos como

consumidores de sus productos (Michalopoulos, 2000, p. 15). Según esta premisa, en general los mecanismos del TED que se utilizan en los acuerdos de comercio pueden agruparse en distintas categorías: acceso preferencial de productos a mercados de países desarrollados, asistencia técnica, mayor número de excepciones para limitar el acceso a sus mercados de productos específicos, y períodos más largos para cumplir con las obligaciones fijadas en esos acuerdos.

Desde los años noventa se observa, sin embargo, que muchos acuerdos comerciales marcados por asimetrías internas obvian la inclusión de medidas de este tipo, lo cual se atribuye al creciente cuestionamiento acerca de su efectividad para disminuir las asimetrías y a los problemas que plantea su aplicación práctica (Michalopoulos, 2000, pp. 24-28; OMC, 2000, pp. 21-22; CEPAL, 2001; González y Lizano 2001, pp. 280-281). Un estudio de la OMC (WT/COMTD/W/77 2002) demostró que algunas de estas medidas, una vez concedidas, han sido generalmente aplicadas por períodos más largos que los estipulados sin que se observen avances en la situación de desarrollo de los países/sectores que las han recibido, mientras que otras han sido abandonadas por los mismos países que debían decidir su aplicación.

Entre las críticas al TED se señala que estos mecanismos tienden a concentrar la política de los países en desarrollo en objetivos de corto plazo y posponen transformaciones productivas necesarias (CEPAL, 2001). Otros consideran que no han demostrado su utilidad para promover el desarrollo puesto que, después de varias décadas de ser aplicados, «no hacen más que prolongar las causas del subdesarrollo y perpetuar los errores de política económica que han conducido [a los países en desarrollo] a las presentes circunstancias de desventaja competitiva» (Mazzei, 1998, pp. 117-119) y tienden a ser manejados simplemente como mecanismos para compensar la oposición de grupos de interés domésticos (Bouzas y Ros, 1993, pp. 4-5). También se esgrime como argumento que, en la medida en que esta forma de tratamiento tiende a perpetuarse, contribuye a que los países en desarrollo desaprovechen las ganancias potenciales de una reconversión industrial y se conformen con lo existente (Fuentes y Perry, 1987, p. 92; Lahidji, 2000, p. 65).

A pesar de estas críticas al TED otorgado a los países en desarrollo, la magnitud de las asimetrías entre los países de América Latina y el Caribe que actualmente negocian la constitución del ALCA con Estados Unidos y Canadá ha obligado a incluir en las discusiones medidas especiales para los más vulnerables (ver más detalles en Giacalone, 2003) y a que las propuestas presenten matices diferentes. Entre ellas destacan: 1) incluir su reconocimiento entre los principios del Tratado, lo que otorgaría la posibilidad de renegociar mecanismos de TED más adelante (Gil, 2001, pp. 14-15) o sólo en un anexo, con lo cual al terminarse el período de transición en el que se apliquen estos mecanismos se impondría la reciprocidad como principio; 2) para recibir TED, no realizar una clasificación por países elegibles sino por sectores y productos dentro de cada grupo de negociación e incorporar financiamiento para equiparar regiones deprimidas (Quijano, 2001, p. 57); 3) establecer distintos calendarios de apertura acompañados con asistencia técnica para facilitar la transición (González Vigil, 2001, p. 7), y 4) crear fondos estructurales para remediar las asimetrías existentes.

La Declaración Ministerial de San José de Costa Rica en 1998 reconoció que la asimetría entre sus miembros se tendría en cuenta al negociar el ALCA, reconociéndose la existencia de dos tipos de problemas: el que plantean las economías más pequeñas<sup>1</sup> y el de las diferencias en los niveles de desarrollo entre la mayoría de los países y Estados Unidos y Canadá. De acuerdo con esta Declaración, se ade-

<sup>1</sup> Este concepto ha generado polémica porque muchas economías pequeñas se hallan en mejores condiciones que otras medianas o grandes dentro del hemisferio. Para demostrarlo García Álvarez (2002b, pp. 154-155) compara la situación de Barbados, Antigua y Barbuda, St. Kitts-Nevis, Costa Rica y Trinidad-Tobago —que poseen altos índices de desarrollo humano— con Venezuela, Colombia, Perú e incluso Brasil, que no califican como economías pequeñas.

lantaron consultas y discusiones que culminaron cuando, en septiembre de 2001, el Comité de Negociaciones Comerciales aprobó en Managua las pautas para el tratamiento de las diferencias dentro del ALCA. En ellas se especificó que las normas se determinarían «sobre la base del análisis caso por caso, según sectores, temas y país/países» dentro de cada grupo de negociación, incluyendo medidas de transición que podrían ser apoyadas por programas de cooperación técnica y períodos más extensos para cumplir las obligaciones del acuerdo (cf.: [www.ftaa-alca.org/tn18s.doc](http://www.ftaa-alca.org/tn18s.doc)). Un año después, la Declaración Ministerial de Quito (octubre de 2002) incluyó estas pautas en su Punto 17 y aprobó el Programa de Cooperación Hemisférica (PCH) en el Punto 18, con la finalidad de ayudar a los países pequeños y menos desarrollados a enfrentar los desafíos de la integración hemisférica (cf.: [www.ftaa-alca.org/ministeriales/quito](http://www.ftaa-alca.org/ministeriales/quito)).

En noviembre de 2002 se incorporó el TED en el Artículo 13 del Capítulo Temas Generales e Institucionales del ALCA pero se dejó entre corchetes [aún sin decidir] dos versiones alternativas: en una se dice que este tratamiento debe aplicarse por sectores, temas, países o grupos de países y, en la otra, que su aplicación se determinará analizando caso por caso<sup>2</sup>. Este enfoque flexible ofrece ventajas para países pequeños, como Costa Rica, que insisten en que la aplicación del TED no sea automática, y resulta mejor para los países medianos, que podrían justificar su necesidad de que les fuera aplicado en casos concretos. Obvia además el conflicto de determinar qué países son elegibles para el TED en vista de los criterios divergentes planteados (tamaño de población y territorio según la Comunidad del Caribe-CARICOM; índice de desarrollo humano de la ONUDI; índice de competitividad del Foro Económico Mundial según [www.capeipi.com](http://www.capeipi.com), entre otros).

En cuanto al Programa de Cooperación Hemisférica sus objetivos pueden agruparse en cuatro niveles según su temporalidad: 1) cortísimo plazo: fortalecer la capacidad de los países para participar en las negociaciones del ALCA; 2) corto y mediano plazo: instrumentar sus compromisos comerciales; 3) mediano y largo plazo: enfrentar los desafíos de la integración, y 4) largo plazo: «elevar al máximo los beneficios de dicha integración» (Mattar, 2003; [www.ftaa-alca.org/TAssistance](http://www.ftaa-alca.org/TAssistance)). Para alcanzarlos se estipulan tres modalidades de cooperación: asistencia técnica y financiera, cooperación institucional y transferencia de experiencias y conocimientos referidos a la temática del ALCA. En la primera reunión de países e instituciones donantes del PCH (Washington, octubre de 2003) la mayor parte de las demandas se relacionaron con el fortalecimiento de la capacidad institucional de los países (asistencia técnica en materia agrícola y de medidas sanitarias y fitosanitarias, desarrollo de pequeñas empresas, facilitación aduanera, política fiscal, etc.) y se previó la incorporación de fundaciones y entidades del sector privado (BID, 2003).

Sin embargo, frente a la pregunta acerca de si el PCH contribuirá a resolver o mitigar los desequilibrios continentales, hay algunas señales positivas con respecto a su alcance. Por ejemplo, el hecho de que se esté incorporando al sector privado resulta auspicioso ya que, como los gobiernos tendrán que justificar caso por caso su necesidad de ayuda, los estudios técnicos requeridos obligarán a consultar la experiencia acumulada en el sector empresarial y, al involucrar a fundaciones y organizaciones no gubernamentales, se obviará canalizar la ayuda sólo a través de los gobiernos, hecho que puede contribuir a exacerbar el clientelismo político y la corrupción. Es positivo también que la asistencia pueda ser técnica y/o financiera y esta última, en especial, no reembolsable (Declaración Ministerial de Miami, 2003, p. 4), además de que puede ser solicitada por sectores, países o grupos de países<sup>3</sup>. El último aspecto de interés es que el PCH no desaparece con el fin de las negociaciones ni con el fin de los lapsos de transición que

<sup>2</sup> En el último borrador del ALCA (noviembre de 2003) se aprecia que esta situación no ha variado (ver Capítulo V del Tercer Borrador del ALCA en [www.ftaa-alca.org](http://www.ftaa-alca.org)).

<sup>3</sup> Esto último permite a grupos sub-regionales como el MERCOSUR y la CAN, que aspiran constituirse en mercados comunes, hacer solicitudes de asistencia técnica y financiera al PCH presentando proyectos conjuntos.

algunos países puedan negociar, ya que los tiempos necesarios para «elevar al máximo los beneficios de dicha integración, incluyendo la capacidad productiva y la competitividad en la región» no son previsible con exactitud ([www.ftaa-alca.org/TAssistance](http://www.ftaa-alca.org/TAssistance)).

Pero también resulta apropiado recordar las palabras de Lizano (2000, p. 125) para quien tanto partidarios como opositores del ALCA están dando a la integración —comercial o de cualquier otro tipo— una importancia exagerada como instrumento para enfrentar la falta de desarrollo y caen en el doble error de «achacar al programa de integración disparidades que ya existían antes de su inicio» y de creer que la integración por sí misma es capaz de eliminarlas. El TED y el PCH son necesarios pero no constituyen una panacea ni resultan suficientes en sí mismos porque no obvian el hecho de que la responsabilidad del desarrollo debe ser compartida por los gobiernos, el sector privado y otros actores claves de América Latina y el Caribe.

En resumen, en las negociaciones del ALCA ha sido aceptado como principio e incorporado al texto del acuerdo el objetivo de reducir las desigualdades entre países y regiones. Ello contribuirá a crear condiciones propicias para aumentar la inversión en actividades productivas y para incorporar a numerosos sectores de la población latinoamericana y caribeña al mercado de consumo, mientras que la persistencia de marcadas asimetrías económicas y sociales dificultaría la gobernabilidad que se requiere para que un mercado hemisférico pueda funcionar de manera adecuada.

Las diferencias que se observan entre el PCH y algunas de las demandas hechas a lo largo del proceso de negociación del ALCA derivan de que existe un desacuerdo de fondo acerca de que el TED sea el único mecanismo para enfrentar el problema de las asimetrías en el desarrollo de los países que firman acuerdos comerciales entre sí. Según la teoría del comercio internacional, un acuerdo de libre comercio asimétrico genera ganancias para los países más desarrollados porque aumentan sus exportaciones al crecer sus inversiones y el consumo en los menos desarrollados, al tiempo que aumentan las exportaciones de productos más baratos desde estos últimos hacia los primeros. En los países desarrollados del ALCA ganarían entonces los sectores intensivos en capital y tecnología y perderían, en términos relativos, aquellos intensivos en trabajo. Sólo una amplia movilidad de los tres factores —capital, tecnología y trabajo— entre países desarrollados y en desarrollo produciría una tendencia a igualar los precios de los factores en ambos a lo largo del tiempo (Rodríguez Prada, 1994, pp. 78-79).

También los resultados de aplicar modelos estáticos de equilibrio general —que suponen rendimientos constantes a escala, para México y Estados Unidos dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)— permiten concluir (Rodríguez Prada, 1994, pp. 80-81) que las ganancias para la economía de menor desarrollo serán escasas «si se prescinde de los efectos de las inversiones directas de capital extranjero en la economía mexicana». Sin embargo, esas mismas ganancias de bienestar se multiplican por cuatro en el caso de que en el modelo se asuma la presencia de movilidad de capital, que irá del país desarrollado al país en desarrollo. Si se aplican modelos macroeconómicos dinámicos se pone de relieve la existencia de costos de ajuste al Tratado para México, entre otros una reducción del empleo en ciertos sectores<sup>4</sup>, pero la movilidad internacional del trabajo mexicano hacia Estados Unidos y Canadá, aunque temporal y mediante un sistema de cuotas como el que se discute en la actualidad, compensaría este problema para el país de menor desarrollo relativo.

<sup>4</sup> Debe señalarse, sin embargo, que la población económicamente activa de México crece 3% anual, lo cual en una población total de 95 millones representa una demanda masiva de empleo anual que a corto plazo no alcanzaría a compensarse sólo mediante el TLCAN (Rodríguez Prada, 1994, p. 82).

Frente al argumento que menciona el impacto negativo que tendría la llegada de trabajadores mexicanos sobre el salario de los trabajadores estadounidenses no calificados, Rodríguez Prada (1994, pp. 90-92) destaca que desde 1965 la instalación de la industria maquiladora del lado mexicano de la frontera con Estados Unidos ha impactado las economías de California y Texas generando empleo en distintas áreas de servicios (almacenamiento, comercio, transporte, entre otras) porque los trabajadores mexicanos de esas maquiladoras gastan entre 40% y 60% de sus salarios en el lado estadounidense. Lo mismo sucedería con la presencia de trabajadores temporales mexicanos en las comunidades donde ellos se asienten. De acuerdo con esta posición, los principales efectos negativos de un acuerdo como el ALCA para los países miembros de menor desarrollo relativo resultarían compensados por el aumento de la movilidad de factores más que mediante mecanismos de TED.

Un documento de la CEPAL agrega otros elementos a las críticas acerca del alcance de las medidas tradicionales de TED (lapsos más largos, etc.) y refuerza el argumento relativo a la movilidad de factores al considerar que ni la apertura comercial ni el tratamiento especial de las asimetrías tendrán éxito si no se formulan estrategias para promover actividades y sectores competitivos, con encadenamientos entre las actividades orientadas hacia el mercado externo y el resto de los sistemas productivos nacionales (Bustillo y Ocampo, 2003, p. 20). En otras palabras, tanto el PCH como cualquier otra forma de TED pueden resultar meras medidas formales si no se adopta como objetivo central la búsqueda de la competitividad mediante el fomento de actividades encaminadas al desarrollo (reentrenamiento de recursos humanos, reconversión tecnológica, reestructuración de sectores tradicionales estratégicos y, sobre todo, adelantar procesos de reindustrialización para diversificar los patrones de especialización). Adicionalmente, estos mismos autores apoyan también el concepto de que una mayor movilidad de la mano de obra entre los países del ALCA resultaría más exitosa que cualquier programa de TED para avanzar hacia la convergencia entre los ingresos de sus países y regiones<sup>5</sup>. Sus efectos se pueden detectar observando la importancia que han alcanzado las remesas de los emigrados en las pequeñas economías caribeñas y centroamericanas y de qué forma los que regresan a sus países de origen llevan con ellos y aplican nuevos conocimientos tecnológicos, ampliando las posibilidades de empleo.

Para garantizar en el hemisferio una distribución de recursos que asegure la convergencia entre países y regiones con distintos niveles de desarrollo existirían entonces dos opciones: la tradicional, que se basa en el TED y que a lo largo del tiempo no ha demostrado ser eficaz para alcanzar el objetivo propuesto, y la que se estaría proponiendo mediante los llamados acuerdos comerciales de «nueva generación» (como el TLCAN y el MERCOSUR) que buscan la movilidad de capital y tecnología pues incluyen en las negociaciones, junto a la apertura arancelaria, aspectos como las inversiones, la propiedad intelectual y las compras gubernamentales. Lo que no se incluye en ellos es, sin embargo, la movilidad del factor trabajo pero sobre este punto hay que ser cuidadosos porque esta movilidad de trabajadores no implicaría sólo el movimiento desde América Latina y el Caribe hacia Estados Unidos y Canadá sino también entre los países latinoamericanos y caribeños, a lo cual más de un gobierno de la región se opondría. Según esta visión, la negociación de acuerdos de migración temporal con cuotas por sectores —como lo está haciendo México con Estados Unidos en forma separada— no sólo ayudaría a aminorar los efectos negativos del ALCA sobre el empleo sino que también atraería hacia América Latina y el Caribe capital y tecnología bajo la forma de ahorros repatriados por los que van a trabajar a los países del norte así como destrezas y calificaciones laborales que éstos pudieran adquirir allí.

<sup>5</sup> Distintos estudios han demostrado que la movilidad del factor trabajo ha tenido más éxito en Europa que los fondos compensatorios para ciertas regiones (Lizano, 2000, p. 132; Winters, 2002 citado en Bustillo y Ocampo, op. cit., p. 32).

Debe observarse que en última instancia el ALCA presenta una «posición híbrida» pues en él coexisten formas tradicionales de TED propias del GATT/OMC con elementos de una integración más profunda que la comercial, al incluirse la movilidad de algunos factores y también el PCH (García Álvarez, 2002a). Según Peña (2002), esto equivale a un nuevo enfoque en el desarrollo del ALCA —no se trata sólo de negociar sino «de ayudar a que los países puedan aprovechar los beneficios de la negociación»— que puede vincularse con la experiencia del Plan Marshall, aplicado por Estados Unidos en Europa después de la segunda guerra mundial, o con los fondos de cohesión solicitados por el presidente de México en la Reunión Cumbre de Québec (2001), en el sentido de tratarse en buena medida de fondos no reembolsables y de líneas de crédito.

Una alternativa concreta propuesta dentro de las negociaciones del ALCA ha sido el establecimiento de fondos estructurales para compensar las asimetrías entre las regiones que formarán parte del acuerdo. El antecedente más significativo en materia de aplicación de una política regional para mitigar las asimetrías o equiparar el desarrollo lo constituye la experiencia de la Unión Europea (UE, antes Comunidad Económica Europea-CEE), donde las ayudas y acciones para las regiones se han tornado cruciales, siendo las segundas políticas en importancia luego de las ayudas al sector agrícola. Por esta razón, en la siguiente sección se analiza el programa europeo de desarrollo de las regiones teniendo en cuenta que, desde la perspectiva espacial, las asimetrías entre las economías desarrolladas de América y las economías en desarrollo se traduce en diferencias en el desarrollo entre territorios, que constituyen las plataformas para construir el comercio y la competitividad de los países.

### **La experiencia europea de políticas y fondos estructurales<sup>6</sup>**

Las políticas estructurales y los mecanismos de compensación o fondos estructurales han sido pensados para reducir desequilibrios y atacar problemas estructurales de las economías de menor desarrollo y de sus regiones en el marco de los procesos de integración de los países, siendo la experiencia europea el modelo paradigmático. La adopción de políticas estructurales y de instrumentos compensatorios contribuye a aprovechar las oportunidades de la globalización, a revertir efectos negativos que la liberalización comercial y la inserción a los mercados mundiales pueda generar sobre diferentes grupos sociales y territorios, y a lograr lo que la experiencia ha demostrado que no se alcanza en materia de desarrollo económico a través del TED. Estas herramientas contribuyen a un desarrollo más equilibrado entre países y regiones y constituyen un aporte a la cohesión económica y social de naciones en proceso de construcción de su orden institucional, como la mayoría de los países latinoamericanos.

No existen pruebas convincentes de que la apertura, en el sentido de bajar barreras al comercio y al flujo de capitales, produzca sistemáticamente resultados positivos. La lección de la historia es que los países y territorios exitosos desarrollan sus propias marcas de capitalismo nacional, algo que no han logrado los países latinoamericanos —con excepción tal vez de Brasil— pero sí Estados Unidos y Canadá. Preocupa que los países de la región no registren una evolución positiva, aceptando que estos indicadores están afectados por una alta tasa de natalidad en condiciones de bajo crecimiento económico, que es un reflejo de los problemas del desarrollo, a diferencia de lo que ocurre en países de menor desarrollo de la Unión Europea, donde las tasas de natalidad son bajas, razón por la cual un crecimiento del PIB por

<sup>6</sup> Esta sección se deriva de un trabajo de Jaime Acosta para el BID/ORIT, presentado en Brasilia en octubre de 2002 y adaptado para este capítulo.

encima de 2% tiene impactos reales para ellas. Por otra parte, la brecha medida por el comportamiento del PIB per capita se ha ampliado entre los países y bloques económicos del continente (en el gráfico 1 se muestra el comportamiento del PIB per capita por bloques en América).

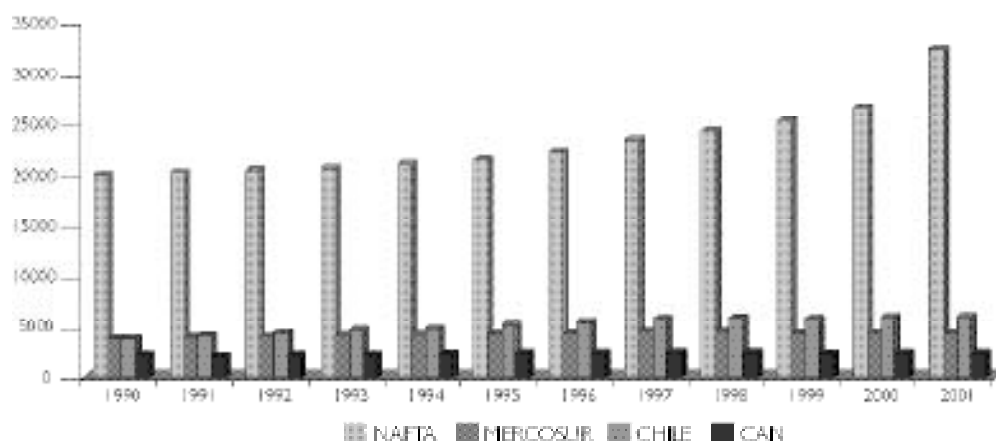
Considerando que todas las acciones encaminadas a lograr una mayor apertura del comercio y de las inversiones entre los países europeos aspiran a obtener también una mayor cohesión económica y social, entre sus objetivos resulta prioritaria la reducción de los desequilibrios de los países más rezagados y de las regiones más atrasadas. Por ello se han adoptado distintos mecanismos de compensación como complemento a las políticas de desarrollo de los países y territorios que están por debajo del ingreso promedio per capita comunitario y que necesitan reestructurar su actividad industrial. Cabe destacar que los fondos europeos están dirigidos a los territorios situados por debajo del 75% de esa media, tanto de la Europa de los 15 como de la Europa de los 25 en construcción.

En el Tratado de Roma no existía ningún título dedicado a la Política Regional Comunitaria. Ésta no apareció en los tratados sino hasta 1986 con el nuevo Tratado o Acta Única, aunque desde 1956 se preveía la creación de organismos y políticas de clara trascendencia regional, como las políticas agrícolas y de transporte, el Banco Europeo de Inversiones y el Fondo Social Europeo (Landabaso Álvarez, 1994). Esto porque se consideraba que los desequilibrios regionales eran una herencia propia de cada Estado miembro y, por tanto, su corrección era su responsabilidad, asumiendo que la integración generaría un crecimiento generalizado que incluiría a las regiones atrasadas.

Fue en 1965 cuando apareció la primera Comunicación de la Comisión de la Comunidad Europea sobre política regional que advertía la necesidad de anticipar problemas de «reconversión regional». Tres años más tarde, en 1968, se creó la Dirección General de Política Regional. Luego, en 1972, en la Conferencia de Jefes de Estado celebrada en París, se decidió que para reforzar la Comunidad era necesario definir una verdadera política regional y con ese objetivo la Comisión elaboró en 1973 el Informe Thompson, el cual concluye «[...] que si bien se ha logrado el objetivo de la expansión económica, el equilibrio a nivel regional no se ha conseguido» (Landabaso Álvarez, 1994). En consecuencia, en 1975 se creó el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), que significó la institucionalización de la actuación comunitaria en materia de política regional.

El ensanchamiento de la CEE para incluir en 1986 a tres países mediterráneos (España, Grecia y Portugal) incrementó el grado de heterogeneidad de la Comunidad, duplicando el número de regiones menos avanzadas y determinando que se reforzara la dimensión regional en las políticas comunitarias. Por

**Evolución PIB per capita por bloques (US\$ 1995) | GRÁFICO 1**



eso en 1988 se decidió la primera reforma de FEDER (vendrían otras en 1993 y 1999). En 1993, en el Tratado de Maastricht, se creó además un Comité de Regiones, como un organismo consultivo no vinculante (Gauthier, 2000).

El FEDER tuvo y tiene como objetivo reforzar el potencial económico de las regiones menos favorecidas, así como apoyar los ajustes estructurales para el desarrollo y fomentar el crecimiento y el empleo duradero a través del financiamiento de inversiones productivas e innovadoras, proyectos de infraestructura y medidas para desarrollar el potencial económico de las regiones. Veamos su derrotero histórico.

Fase I, 1975 – 1987: se financiaron iniciativas en todos los Estados que constituían la Comunidad Económica Europea de los 9, incluyendo aquellos en etapa de transición para su vinculación plena: España, Grecia y Portugal. La intervención se hizo a través de cofinanciación: 50% de los recursos de la CEE y 50% de los países. La intervención del FEDER se multiplicó por 13 entre 1975 y 1987 y sus acciones se efectuaron fundamentalmente en el marco de los programas y proyectos de la política de regiones. El cuadro 1 sintetiza la operación del FEDER en ese período, en el cual se constata que los recursos se dirigieron en especial a la reconversión industrial y a la dotación de infraestructura.

**CUADRO 1 | FEDER: Financiamiento de proyectos de desarrollo (1975 - 1988)**

País	Total		Industrias y servicios (2)	Infraestructura (2)
	Valor(1)	%		
Alemania	813,96	4,1	57,4	42,6
Francia	2.308,51	11,6	16,0	84,0
Italia	6.895,47	34,7	13,5	86,5
Reino Unido	4.239,49	21,3	21,9	78,1
Irlanda	1.086,35	5,5	26,6	73,4
Grecia	1.981,70	10,0	1,7	98,3
España	1.272,22	6,4	0,9	99,1
Portugal	740,58	3,7	0,0	100,0
<i>Total</i>	<i>19.882,58</i>	<i>3,7</i>	<i>15,7</i>	<i>84,3</i>

(1) En millones de euros.

(2) En %.

Fuente: FEDER, *Treizième rapport annuel* (1987), tomado de Gauthier, 2000.

**CUADRO 2 | Intervenciones de los fondos estructurales en el período 1989-1993 y los recursos destinados (en millones de Euros)**

Objetivos	Zonas Elegibles	1989 - 1993
Objetivo 1	Zonas en vía de desarrollo	36.200
Objetivo 2	Zonas en reconstrucción Industrial	6.698
Objetivo 3	Lucha contra el desempleo estructural	7.450
Objetivo 4	Auxilio para jóvenes desempleados (más de 25 años)	0
Objetivo 5a	Adecuación de estructuras agrícolas	3.415
Objetivo 5b	Desarrollo de zonas agrícolas desfavorecidas	2.607
<i>Total</i>		<i>56.370</i>

Fuente: Commission Européenne; tomado de Gauthier, 2000.



Fase 2, 1988 – 1993: relanzamiento de la política regional, ya que tras la adopción del Acta Única (1987), a partir del año siguiente se decidió incrementar los esfuerzos para las regiones menos prósperas, triplicando los recursos y destinando 75% al FEDER, así como poniendo énfasis en las regiones cuya renta por habitante estuviera por debajo de 75% de la media europea. Pero también se planificaron distintas intervenciones, tanto por tipo de regiones como para mejorar la condición de grupos sociales vulnerables a través del diseño de distintos objetivos específicos (Gauthier, 2000; véase cuadro 2). Además se proveyeron importantes recursos para las regiones cuyos sistemas productivos industriales no habían evolucionado según el nuevo paradigma del sistema técnico – industrial.

Fase 3, 1994 – 1999: se reforzó la solidaridad comunitaria. Se buscó afianzar la política de regiones incrementando sustancialmente el presupuesto de los fondos estructurales hasta ubicar su participación en 35% del presupuesto comunitario. En la distribución de estos recursos se triplicaron los asignados a las regiones de menor desarrollo y más que se duplicaron los dirigidos a la reconversión de zonas industriales y áreas rurales desfavorecidas; por primera vez fueron incluidos recursos para estimular acciones innovadoras en todos los territorios e incursionar en los temas de la sociedad del conocimiento (Gauthier, 2000; véase cuadro 3).

**Intervención de los fondos estructurales e inversiones, 1994-1999  
(en millones de Euros)**

CUADRO 3

Objetivos	Zonas elegibles	1993 -1999
Objetivo 1	Zonas en vía de desarrollo	93.810
Objetivo 2	Zonas en reestructuración Industrial	14.922
Objetivo 3	Lucha contra el desempleo estructural	13.948
Objetivo 4	Auxilio para jóvenes desempleados (más de 25 años)	0
Objetivo 5a	Adecuación de estructuras agrícolas	5.985
Objetivo 5b	Desarrollo de zonas agrícolas desfavorecidas	6.134
Iniciativas comunitarias		13.467
Medidas transitorias y de acciones innovadoras		1.491
<i>Total</i>		<i>149.757</i>

Fuente: «Europa en cifras»; tomado de Gauthier, 2000

**Intervenciones de los fondos estructurales, 2000-2006 (en millones de Euros)**

CUADRO 4

Objetivos	Zonas Elegibles	Euros
Objetivo 1	Regiones en vía de desarrollo	127,50
Objetivo 2	Regiones con dificultades estructurales	19,70
Objetivo 3	Adaptación y modernización de políticas y sistemas de educación, formación y empleo	24,05
Iniciativas comunitarias	Interreg, Equal, Leader	9,75
Otras intervenciones	Sostenibilidad Transitoria	11,14
	Acciones innovadoras y otras nuevas acciones	2,87
Fondos de cohesión	Italia, Grecia, España y Portugal	18,00
<i>Total</i>		<i>213,00</i>

Fuente: « Eurostat »; tomado de Gauthier, 2000.

Fase 4, 2000 – 2006: aplicación de la llamada «nueva política regional». El Consejo Europeo, reunido en Berlín en 1999, definió un nuevo marco para la política regional y el financiamiento de los fondos estructurales regionales. A diferencia de los dos períodos precedentes, cuando las acciones se dirigían a siete objetivos, en la nueva fase los esfuerzos se concentran sólo en tres, dos de ellos dirigidos a las zonas con mayores necesidades (Objetivos 1 y 2) y el tercero al Fondo Social Europeo (FSE) (ver cuadro 4).

Resulta obvio que las evaluaciones de las acciones efectuadas hasta entonces determinaron que los territorios más rezagados, si bien habían mejorado sus niveles de progreso, todavía tenían un largo camino para lograr el propósito de una Europa más equilibrada. Por ello el objetivo 1 se concentra en los territorios cuyo PIB por habitante aún es inferior a 75% de la media comunitaria, con acciones dirigidas al desarrollo de las PYME, a educación, a formación e intercambios culturales, a solucionar problemas sanitarios en las regiones fronterizas, a protección y mejora del medio ambiente, a investigación y desarrollo tecnológico, a establecer redes energéticas y a transporte y telecomunicaciones. El objetivo 2 se concentra en los territorios cuya reconversión industrial aún no se ha terminado así como en las zonas rurales en declive, en las zonas urbanas con dificultades y en zonas en crisis dependientes de la pesca.

Se espera que los recursos liberados para el período tendrán un efecto propulsor sobre la inversión y permitirán alcanzar en 2006 un aumento del nivel del PIB, en términos reales, de aproximadamente 6% en Grecia y Portugal, 2,4% en España y 4% en los Estados Federados del este de Alemania (UE, *Inforegio News*, 2001). Estas decisiones fueron acompañadas de la dotación de grandes recursos para la política regional orientada a los países con territorios rezagados, cuya distribución se muestra en el cuadro 5 (Gauthier, 2000).

En una perspectiva general, el impacto de las políticas estructurales y de sus fondos estructurales se constata en el Cuadro 6. Los cuatro países más favorecidos han crecido por encima del promedio de los otros, con una contribución positiva al crecimiento económico de la Europa de los 15. Esto se ha traducido en incremento sostenido y acelerado de las rentas individuales en cada uno de esos cuatro países, entre los cuales el caso más sorprendente es Irlanda, cuyo desempeño se debe —aparte de las políticas estructurales y de los fondos europeos— a la adopción de políticas internas para transformar su patrón tradicional de especialización, orientándose hacia el *software* y la microelectrónica. La senda que

**CUADRO 5** | **Distribución de las ayudas regionales asignadas por los Fondos Estructurales 2000-2006 (por Estados, en millones de Euros)**

País	Objetivo 1		Objetivo 2		Apoyo transitorio ex-objetivo		Apoyo transitorio ex-objetivo		Total Euros	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
España	37.744	29,6	352	2.553	12,9	98	40.747	25,7		
Italia	21.935	17,2	187	2.145	10,9	377	24.644	15,6		
Alemania	19.229	15,1	729	2.984	15,2	526	23.468	14,8		
Grecia	20.961	16,4	0	0	0	0	20.961	13,2		
Portugal	16.124	12,6	2.905	0	0	0	19.029	12,0		
Inglaterra	5.085	4,0	1.166	3.989	20,2	706	10.946	6,9		
Francia	3.254	2,6	551	5.437	27,6	613	9.855	6,2		
Irlanda	1.315	1,0	1.773	0	0	0	3.088	1,9		
UE 15	127.543	100,0	8.411	19.733	100,0	2.721	158.408	100,0		

Fuente: « Eurostat »; tomado de Gauthier, 2000.

aún deben recorrer España, Grecia y Portugal será de mediano y largo plazo hasta alcanzar la media comunitaria, razón por la cual en el período 2000-2006 los recursos se concentrarán en estos países y, dentro de ellos, en sus regiones menos favorecidas.

La experiencia europea acerca de la adopción de políticas estructurales y de mecanismos de compensación brinda varias enseñanzas para la propuesta y adopción de mecanismos de compensación para los países latinoamericanos dentro del ALCA:

1. A la adopción de mecanismos de compensación debe anteceder la aplicación de políticas estructurales. Es decir, primero las políticas y luego el instrumento de compensación. Éste resulta un aspecto importante a tener en cuenta dada la tendencia de algunos dirigentes de nuestros países a confundir medios con fines. En Europa, la adopción de mecanismos de compensación ha sido parte integral de un marco general de políticas estructurales comunitarias. En la medida en que el proceso se ha consolidado, los campos de actuación de cada política se han enfocado hacia áreas estratégicas, por lo tanto los fondos estructurales han seguido el mismo derrotero. Pensando en el ALCA, una acción de tipo similar a la europea significaría que en el PCH se adoptaran áreas estratégicas en las cuales se centraría un eventual fondo estructural para lograr un enfoque sistémico.

2. La instrumentación de un mecanismo de compensación debe ser gradual, no sólo en contenidos y recursos sino también en los tiempos de implantación. Los europeos comenzaron con períodos cortos: de dos a cuatro años hasta avanzar a programaciones de más largo plazo (cinco y seis años) luego de haber evaluado lo alcanzado. Los fondos estructurales comenzaron con pocos recursos y en pocas áreas de acción, para ganar la confianza de los incrédulos y para aprender a partir de la experiencia que se iba adquiriendo.

3. El principio de gradualidad va acompañado en Europa del principio de continuidad. Concebidos los programas marco para las distintas políticas y definidas las acciones de los fondos estructurales para un período, al poco tiempo se empieza la planificación de los programas marco para las eta-

**Crecimiento del PIB y de la población en los países de la Cohesión, 1988-2000** CUADRO 6

	Período	Grecia	España	Irlanda	Portugal	UE 3 <sup>(1)</sup>	UE 12 <sup>(2)</sup>	UE 15 <sup>(2)</sup>
Variación porcentual								
anual media del PBI	1988-98	1,9	2,6	6,4	3,0	2,5	1,9	2,0
	1988-93	1,2	2,0	4,4	2,6	2,0	1,7	1,7
	1993-98	2,6	3,1	8,5	3,4	3,1	2,3	2,4
Estimaciones	1998-00	3,6	3,9	8,7	3,3	3,8	2,8	2,9
Variación porcentual								
anual media de la población	1988-98	0,5	0,1	0,5	0,0	0,2	0,4	0,4
	1988-93	0,7	0,1	0,2	-0,2	0,2	0,6	0,5
	1993-98	0,3	0,1	0,7	0,2	0,2	0,3	0,3
Estimaciones	1998-00	0,6	0,1	1,0	0,2	0,2	0,3	0,3
PIB per capita (UPA),								
UE15 = 100	1988	58,3	72,5	63,8	59,2	67,8	106,6	100,0
	1989	59,1	73,1	66,3	59,4	68,4	106,4	100,0
Estimaciones	2000	67,3	83,1	118,9	75,3	79,0	104,0	100,0

(1) UE 3: Grecia, España y Portugal.

(2) UE 12 y UE 15: Tasas de crecimiento 1988-1993 y 1993-1998

Fuente: « Eurostat ».

pas siguientes. Esto denota capacidad prospectiva, respaldada por estudios de futuro, realizados por una red de centros de investigación que se ha consolidado o creado según las necesidades previamente identificadas.

4. El proceso debe ser descentralizado. En sus inicios, la estrategia europea de cohesión descansó en la acción de las instituciones comunitarias; más tarde, los Estados se fueron comprometiendo en la identificación de necesidades y en la gestión de los distintos programas y proyectos comunitarios y, recientemente, las regiones han adquirido niveles crecientes de co-responsabilidad.

5. Las acciones deben ser sistémicas. El carácter sistémico e interrelacionado de los fondos estructurales se observa en las políticas consideradas cuando, por ejemplo, el programa para las PYME está relacionado con la política de investigación y con la política de regiones a través de la acción del FEDER. Las políticas de desarrollo empresarial (al comienzo política industrial), de ciencia y tecnología y de desarrollo social existen desde que comenzó a construirse la integración y continúan siendo pilares de los propósitos de alcanzar una mejor cohesión económica y social, centrando sus acciones en campos donde persisten las mayores disparidades, como el fortalecimiento de las capacidades de innovación, investigación y desarrollo tecnológico.

6. En los inicios de la senda comunitaria, las regiones estuvieron indirectamente vinculadas por programas y proyectos que incidían en su desarrollo. Cuando las dinámicas de la globalización permitieron comprender que los territorios eran los agentes forjadores del desarrollo de los países, se instrumentó la política de regiones como motor de la integración física, económica, social e intercultural del espacio europeo. De ahí que los fondos estructurales regionales, después de la política agrícola común, sean los más importantes de toda la estructura de intervenciones y de subsidiaridad.

7. No es suficiente ayudar a las regiones en cada país de manera individualizada pues esto no contribuye a integrar un espacio común. Los mecanismos de compensación se basan en acciones que trasciendan fronteras, para que las regiones de unos y otros países se integren en proyectos comunes y desarrollen sistemas productivos ampliados.

### **Propuesta en el marco del Programa de Cooperación Hemisférica**

Dentro de las negociaciones del ALCA el gobierno venezolano presentó oficialmente en la reunión ministerial de Miami (2003) una propuesta para establecer Fondos de Convergencia Estructural con las siguientes características:

- 1) orientada a corregir disparidades en dotación de infraestructura y servicios, capacidades tecnológicas y productivas y capital humano;
- 2) propone una clasificación de países según criterios de diversificación exportadora, grado de concentración en destino geográfico de sus exportaciones, grado de dependencia en exportaciones de productos primarios, nivel de desarrollo industrial, índice de desarrollo humano, PIB per capita y porcentaje de pobreza sobre población total;
- 3) identifica como posibles fuentes de financiamiento la condonación de parte de la deuda externa, un impuesto a las transacciones cambiarias especulativas, los aportes de inversionistas extranjeros y las donaciones de organismos internacionales (CNC. FTAA.TNC/w/268, 4 de febrero de 2004).

Si se compara esta propuesta con la experiencia europea de los FEDER analizada previamente encontramos, sin embargo, algunas diferencias considerables:

- la clasificación de elegibles para recibir estos fondos se hace por países y no por regiones;

- no existe referencia explícita al co-financiamiento de los gobiernos de los países receptores;
- no utiliza una forma de medición simple que permita establecer claramente quiénes serían elegibles;
- sólo especifica donaciones y aportes de inversionistas extranjeros y de organismos internacionales limitando unilateralmente la co-responsabilidad de los actores privados nacionales, y
- las fuentes de financiamiento tales como condonación de parte de la deuda externa e impuestos a transacciones cambiarias deja en manos de los respectivos gobiernos la mayor parte de los fondos.

Algunas de estas diferencias, como los criterios de clasificación e incluso que los fondos se orienten hacia países y no a regiones pueden no ser tan importantes y no afectar la validez de la propuesta dadas las distintas especificidades de las situaciones europeas y latinoamericanas y caribeñas. Pero otras son más preocupantes y de ellas podemos destacar tres rasgos que generan pocas expectativas positivas con respecto a la propuesta:

- libera a los gobiernos y al sector privado de los países receptores de fondos de cualquier co-responsabilidad con respecto a su financiamiento;
- pone la mayor parte de los recursos financieros en manos de los gobiernos nacionales (que en América Latina y el Caribe tienen una historia bastante extensa de corrupción y clientelismo político), y
- no incluye ningún mecanismo de seguimiento y control sobre el uso de los recursos asignados.

En especial estos dos últimos aspectos no garantizan que los recursos se ejecuten con objetivos y modalidades que permitan alcanzar un nivel de convergencia estructural a mediano y largo plazo. Se corre así el riesgo de que no sólo las asimetrías no resulten compensadas sino también de que los países latinoamericanos y caribeños pierdan la oportunidad de mejorar la situación social de la mayoría de su población, con lo cual los fondos de convergencia servirían para alcanzar el mismo objetivo que se ha criticado en el TED: que los gobiernos compensen las pérdidas de aquellos grupos políticamente más cercanos a ellos.

En resumen, resulta prioritaria la aplicación de políticas estructurales y de un fondo estructural que contribuya a reducir los desequilibrios en los países latinoamericanos y sus regiones respecto de las grandes aglomeraciones de América del Norte. Pueden ser varias las modalidades que estas políticas y fondos asuman según las flexibilidades que deriven de los acuerdos en torno al PCH pero, en general, todas ellas exigen coherencia interna entre los objetivos de desarrollo regionales, nacionales y por grupos de países, junto con un marco institucional que asegure la mayor transparencia en la asignación y ejecución de sus recursos. Se necesita, por lo tanto, establecer objetivos específicos y acciones complementarias públicas y privadas para que cualquier forma de asistencia técnica y/o financiera que se negocie dentro del ALCA resulte efectiva. Esto podría traducirse en la necesidad de asegurar co-participación en el financiamiento y un proceso de seguimiento y control de los programas para que los resultados esperados de cada proyecto presentado se cumplan a cabalidad.

Una alternativa podría ser establecer un marco de políticas para el desarrollo de las regiones latinoamericanas clasificadas según su renta por habitante. Para ello sería necesario un ejercicio para determinar cuáles están por encima de la media, cuáles entre 75% y el promedio, y cuáles por debajo de 75%. A su vez, las regiones latinoamericanas por encima de 100% tendrían que hacer un ejercicio similar respecto a las regiones de Estados Unidos y Canadá para mostrar que las asimetrías también son grandes, razón por la cual deben ser incluidas dentro del PCH y su proyecto de regiones. Los contenidos de las acciones que se acuerden deberán relacionarse con las políticas de las naciones para producir efectos económicos y sociales multiplicadores, inter-relacionados y transfronterizos.

Éste sería el escenario deseable para alcanzar la cohesión económica y social continental. Sin embargo, plantea evidentes dificultades políticas y posiblemente técnicas. Por eso hay otra opción más

viable, cuyo contexto está establecido y acordado en el PCH, y alude a que tanto la CAN como el MERCOSUR diseñen por separado una política de regiones y un fondo estructural como propuestas para ser cofinanciadas con organismos multilaterales (Banco Mundial-BM, Banco Interamericano de Desarrollo-BID, Corporación Andina de Fomento-CAF) y con agencias estatales para el desarrollo, como BANDEX de Brasil. De esta manera se avanzaría por bloques, lo cual podría derivar más adelante en el desarrollo de una agenda común entre la CAN y el MERCOSUR, una vez que se haya avanzado en la aplicación de un acuerdo de libre comercio entre las dos regiones.

Una etapa posterior, a muy largo plazo, podría llevar tanto a establecer una política general de regiones como a otras políticas estructurales continentales con sus correspondientes fondos estructurales. Pero ello dependerá de si realmente se constituye un bloque suramericano capaz de ejercer presión para llegar a un esquema que compense las asimetrías. La carta política frente al PCH estaría entonces en una acción concertada entre la CAN y el MERCOSUR, en la medida en que se asuma con responsabilidad, sin dogmatismo y con sentido común, que por sí solos el comercio y las inversiones no son suficientes para asegurar el desarrollo.

En definitiva, el proceso de regionalismo abierto es una dinámica en construcción, por eso no hay esquemas ni modelos definitivos. El proceso europeo es distinto y por tanto imposible de reproducirse en otro lugar del planeta, pero arroja lecciones de las cuales se puede aprender. Así mismo, el ALCA, que se asumía en un principio como una ampliación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), ha seguido su propio proceso evolutivo y, como resultado de ello, terminará probablemente siendo un esquema diferente a cualquier otro, dentro del cual es posible todavía ejercer la creatividad para desarrollar verdaderas opciones de desarrollo para América Latina y, dentro de ellas, asumir una co-responsabilidad activa y concertada entre agentes gubernamentales y del sector privado en el diseño y logro de objetivos regionales y nacionales para el desarrollo.

## Referencias bibliográficas

- Acosta Puertas, Jaime (2004) «La integración y el desarrollo de las regiones de los países de la Unión Europea y América latina: una propuesta para la cumbre UE-AL», *Nueva Sociedad* n° 189.
- Acosta Puertas, Jaime (2003) «Políticas estructurales para el Mercado Común Andino en el año 2005: lecciones recientes de la Unión Europea y reflexiones ante el ALCA», Boletín 67 -70 del Observatorio Colombiano de la Coyuntura Internacional CRESET. CRESET/Friedrich Ebert Stiftung-FES Colombia. Junio. Bogotá.
- ALADI (1998) El sistema de apoyo a los PMDR: resultados de su aplicación y perspectivas. Sec/di 1134, 24 de julio.
- ALADI (2001) Definición de una estrategia para la preservación de las preferencias intra-ALADI en el acuerdo que establecería el ALCA. Estudio 132, Secretaría General, Montevideo, 26 de marzo.
- ALADI (2002) El tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías en las negociaciones del ALCA. Estudio 154, Secretaría General, Montevideo, 28 de noviembre.
- ALCA (2001) Implicaciones fiscales de la liberalización comercial. Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas, 6 de noviembre, ftaa.sme/inf.53 en <www.ftaa-alca.org>.
- ALCA (2003) Informe ALCA n° 7, 3/2003.
- BID-Banco Interamericano de Desarrollo (2003) «BID celebra primera reunión de países y donantes para Programa de Cooperación Hemisférica». Comunicado de Prensa, 16 de octubre de 2003: www.iadb.org

- Bouzas, Roberto (1996) «La agenda económica del MERCOSUR: desafíos de política a corto y mediano plazo» en *Integración y Comercio* año 1, 1-4, pp. 64-87.
- Bouzas, Roberto (1999) «A MERCOSUR-European Union Free Trade Agreement. Issues and Prospects» en Documentos e Informes de Investigación n° 228, FLACSO, Buenos Aires, febrero.
- Bouzas, Roberto y Ros, Jaime (1993) «The North-South Variety of Economic Integration: Issues and Prospects for Latin America», en Documentos e Informes de Investigación n° 141, FLACSO, Buenos Aires, marzo.
- Bustillo, Inés y Ocampo, José Antonio (2003) «Asimetrías y cooperación en el Área de Libre Comercio de las Américas», Informes y Estudios Especiales n° 13, CEPAL, Santiago de Chile, mayo.
- Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha-CAPEIPI (2002) Ponencia de la CAPEIPI en el VII° Foro Empresarial, Quito, octubre: [www.capeipi.com](http://www.capeipi.com)
- CEPAL (2002) «Globalización y desarrollo», Santiago de Chile, mayo.
- CEPAL (2001) «La asimetría en las relaciones comerciales. Sus efectos en el desempeño económico», Santiago de Chile, 27 de diciembre.
- Comisión de las Comunidades Europeas (1996) Primer Informe sobre la Cohesión Económica y Social. Bruselas.
- Comisión Europea (2000) Hacia la Empresa Europea: programa de trabajo de la Política de Empresas (2000- 2005). Bruselas.
- «¿Cómo se debe aplicar el PCH y cuál es el alcance de dicho programa de cooperación?». Pautas de discusión para el Taller de Economías más Pequeñas, 2003: [www.miamiftaa2003.com/agendas\\_guías](http://www.miamiftaa2003.com/agendas_guías)
- Declaración Ministerial de Miami (2003) Miami, 20 de noviembre de 2003: [www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)
- Directrices de la Declaración de Quirama (2003) XIV° Consejo Presidencial Andino, Junio 28 de 2003.
- Escaith, Hubert y Keiji Inoue (2001) «Políticas en materia de aranceles y subsidios de las pequeñas economías frente a la liberalización comercial en las Américas» en *Integración y Comercio* n° 14, 5-8: pp. 3-29.
- «Evolución de la integración comercial en América Latina», *Coyuntura Internacional* año 12, n° 9, 2002. Caracas: pp. 3-12.
- Fuentes, Alfredo L. y Perry, Guillermo (1987) «Notas sobre la integración económica entre países latinoamericanos de diferentes niveles de desarrollo», en: H. Muñoz Valenzuela y F. Orrego Vicuña (Eds.) *La cooperación regional en América Latina. Diagnóstico y proyecciones futuras*, El Colegio de México / Universidad de Chile, México.
- García Álvarez, Santiago (2002a) «El TED en el ALCA. Situación actual y perspectivas». Encuentro sobre Estudios Ecuatorianos, LASA, Washington, febrero.
- García Álvarez, Santiago (2002b) «Modalidades de liberalización comercial y trato preferencial para los países en desarrollo: los temas pendientes en la negociación de servicios del ALCA», *Comentario Internacional* n° 3, 1-6: pp. 135-156.
- Gauthier, André (2000) *La construction européenne. Les Politiques Communes*. Histoire et Géographie Economiques. Bréal. Paris.
- Giacalone, Rita (2003) «Integración Norte/Sur y tratamiento especial y diferenciado en el contexto regional. Implicaciones para el ALCA», *Nueva Sociedad* n° 186: pp. 69-86.
- Gil, Julio César (2001) «La Comunidad Andina ante el ALCA: implicaciones y oportunidades», XXVIIª Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano, SELA, Caracas, octubre.
- González, Anabel y Lizano, Eduardo (2001) «Problemas y desafíos de las negociaciones de acceso a mercados para las pequeñas economías» en A. Estevadeordal y C. Roberts (eds.) *Las Américas sin barreras. Negociaciones comerciales de acceso a mercados*. BID, Washington, D.C.

- González Vigil, Fernando (2001) «La Comunidad Andina de Naciones (CAN) ante el ALCA», IIº Coloquio Académico de las Américas, BID / Intal, Buenos Aires, abril.
- Hoja Informativa del Representante de Comercio de Estados Unidos. «Creación de la capacidad comercial en las Américas por Estados Unidos» 2 de septiembre: [www.redvoltaire.net](http://www.redvoltaire.net)
- INTAL-Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (1997) Carta Mensual n° 9, 4/1997, Buenos Aires.
- Lahidji, Reza (2000) «Balance y perspectivas de la construcción europea», *Capítulos del SELA* n° 59, 5-8: pp. 57-70.
- Landabaso Álvarez, Mikel (1994) Promoción de la innovación en la política regional comunitaria. Serie Tesis Doctorales. Universidad del País Vasco, España.
- Lizano, Eduardo (2000) «Disparidades nacionales e integración económica», *Integración Latinoamericana* n° 69, 6/1982, reproducido en *Integración y Comercio* Número Especial 35 años: pp. 123-145.
- Mattar, Jorge (2003) «ALCA. Programa de Cooperación Hemisférica». Presentación en San Salvador, El Salvador, julio (CEPAL).
- Mattli, Walter (1999) *The Logic of Regional Integration: Europe and Beyond*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Mazzei, Humberto (1998) «¿Qué puede esperar Centroamérica de las negociaciones hemisféricas?», *Capítulos del SELA* n° 53, 1-6/1998: pp. 111-127.
- Michalopoulos, Constantine (2000) The Role of Special and Differential Treatment for Developing Countries in GATT & the WTO, Banco Mundial, Washington, D.C., julio de 2000.
- Nugent, Neill (1994) *The Government and Politics of the European Union*. Macmillan, London.
- OMC (2000) «Marco integrado para la asistencia técnica relacionada con el comercio en apoyo de los países menos adelantados», WT/COMTD/LDC/7, 23 de febrero de 2000.
- Peña, Félix (2002) «Nuevo enfoque del libre comercio hemisférico?», Suplemento de Comercio Exterior; *La Nación*. Buenos Aires, septiembre.
- Quijano, José (2001) «Mercosur y Chile: ¿el otro polo del ALCA?» en *Capítulos del SELA* n° 62, 5-8/2001.
- Rodríguez Prada, Gonzalo (1994) Teoría y estrategias de la integración económica y monetaria, con aplicación a los casos de la UE, el NAFTA y el MERCOSUR. Universidad de Alcalá de Henares, Madrid.
- Rosas, María Cristina (2001) *La economía internacional en el siglo XXI. OMC, Estados Unidos y América Latina*, UNAM, México.
- SELA (1997) Notas Estratégicas N° 29, 2/1997, pp. 1-10: <[www.sela.org](http://www.sela.org)>.
- UE-Unión Europea (2001) Política Regional. *Inforegio News* n° 89. Los programas del Objetivo I revisados a fondo. Nota informativa, agosto.
- VIIº Foro Empresarial de las Américas: «Conclusiones del Taller sobre Pequeñas Economías», Quito, octubre de 2002: <[www.tecnibusiness.com/abf/t\\_taller](http://www.tecnibusiness.com/abf/t_taller)>.
- Winters L., Alan (2002) Doha and the World Poverty Targets. Conferencia anual sobre Economía y Desarrollo del Banco Mundial. Washington, D.C., abril.
- Yannopoulos, George N. (1989) «The Management of Trade-Induced Structural Adjustment: An Evaluation of the EC's Integrated Mediterranean Programmes», *Journal of Common Market Studies* vol. 27, n° 4, 6/1989: pp. 283-301.