

Historia del proceso de integración económica en América Latina durante 1810- 2003

Sadcidi Zerpa de Hurtado¹

Recibido: 08/03/2013

Aceptado: 25/05/2013

RESUMEN

Con el fin de establecer un marco histórico general sobre el proceso de integración regional económica en América Latina durante el periodo de 1810-2003, se realiza una revisión documental para evaluar y analizar los hechos ocurridos en el ámbito económico y político que dieron lugar, a la integración de hecho y de derecho latinoamericana, bajo las dos estrategias de la CEPAL, en medio del viejo y nuevo regionalismo. Los resultados permiten verificar que históricamente las motivaciones para la integración han sido relegadas por factores como; el persistente particularismo local y regional, la heterogeneidad y asimetría entre las economías, y los desbalances macroeconómicos.

Palabras claves: Integración, comercio intrarregional, regionalismo cerrado, regionalismo abierto, integración hemisférica.

History of the process of economic integration in Latin America during 1810-2003

ABSTRACT

In order to establish a general historical context of the process of regional economic integration in Latin America during the period 1810-2003, a literature review is conducted to evaluate and analyze the events in the economic and political systems that gave rise, in practice and law, to the integration of Latin America, under both strategies of the ECLAC, through the old and new regionalism. The results allow us to verify that historically the motivations for

¹ Investigadora en Ciencias Sociales-Profesora invitada de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (FACES-ULA) de la Universidad de Los Andes, Mérida-Venezuela. E-mail:zerpasad@gmail.com; smzerpa@ula.ve

integration have been relegated by factors such as, the persistent local and regional particularism, heterogeneity and asymmetry between economies and macroeconomic imbalances.

Keywords: integration, regional trade, closed regionalism, open regionalism, hemispheric integration.

Introducción

La integración económica comprende una estrategia para la ampliación de los mercados nacionales, el incremento de la competitividad y la eliminación de conflictos armados. Es a quien le corresponde el mayor papel dentro de la concreción de una comunidad económica internacional que ofrezca las mejores opciones y oportunidades para el avance económico. No obstante, características históricas propias de la integración económica latinoamericana hacen que la misma sea vulnerada y no cumpla con su principal función — eliminar las discriminaciones entre países y sus economías en el mundo.

El presente trabajo presenta la historia del proceso de integración económica en América Latina, cuyo objetivo es establecer un marco general acerca de los hechos en el orden económico que motivaron y restringieron el proceso de integración económica durante el viejo y el nuevo regionalismo.

1. Antecedentes del proceso de integración en América Latina

La noción de integración en América Latina se conoce durante el proceso de independencia: concretamente los venezolanos Francisco de Miranda, Simón Bolívar, el peruano Juan Egaña, el hondureño José Cecilio del Valle, el patriota chileno de origen francés Bernardo O' Higgins, el ecuatoriano Vicente Rocafuerte y el argentino Bernardo Monteagudo durante 1750 -1836 son precursores. En este periodo frases como «América toda existe como nación» «somos una repú-

blica de naciones» y «se convoca una confederación de naciones» exhiben las generalidades que dan origen a la tímida integración regional latinoamericana en términos de agrupación territorial (Vieira, 2004, p. 34).

La idea de asociación confederada en América Latina surge por la preocupación de interferencias y reconquistas hegemónicas de Europa y América del Norte. Algunas de las hoy naciones andinas entre 1819-1821 mediante la formulación de leyes, dieron origen a una sola república conocida como la República de Colombia o Gran Colombia, considerada como el primer paso del continentalismo democrático latinoamericano, institucionalizado por el Congreso Anfictiónico de Panamá de 1826, que buscó promover la integración de las naciones latinoamericanas recién independizadas (Vieira, 2004).

Colombia como país convocante de dicho congreso, propuso la renovación del Pacto de Unión, Liga y Confederación, la manifestación de los objetivos de la Asamblea, el arreglo de negocios mercantiles y la abolición del tráfico de esclavos. Surge la posibilidad de confederarse mediante un pacto continental, bajo el cual las naciones dejaban de actuar aisladamente y se procura asumir colectivamente responsabilidades de funcionamiento como naciones independientes. Se habla de una liga o confederación que coordina el funcionamiento conjunto de la región latinoamericana (Vieira, 2004). Asimismo, en Centroamérica durante 1823-1838 el proceso de integración emerge por las Provincias Unidas de Centroamérica, y más hacia el Sur del continente americano en 1813, surge durante una asamblea en Argentina que buscó asegurar la independencia.

Dichas asociaciones solo duran una década a comienzos de 1830, el territorio andino se dividió en tres naciones hoy conocidas como Republicas Colombia, Ecuador y Venezuela. Similar situación ocurre en Centroamérica donde las rencillas entre las cinco provincias que comprenden la asociación confederada (Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, y Costa Rica) lejos de profundizar la integración territorial crean enfrentamientos entre las diferentes corrientes políticas (liberales y conservadores) que en 1838, disuelven la asociación confederada centroamericana y generalizan un clima de guerra civil y división territorial.

La idea del continentalismo democrático (en Panamá 1826) y los sucesivos intentos de asociación, promulgados como los primeros ensayos de integración fracasan. Se requiere una institucionalización política coordinada que aparte las disensiones y particularismos locales y regionales, para establecer vínculos más estrechos entre las naciones que permitan madurar el proceso de integración regional.

Se requiere también según Valcárcel y Valcárcel (2006) del comercio, como un elemento pacificador y equilibrador de diferencias.

Estas ideas precursoras de integración en América Latina a pesar de ser magníficas, carecían de base y sustentación en la sociedad. La sola creación de gobiernos liberales y estables requería de una sociedad burguesa, infraestructuras capitalistas con buenas vías de comunicación, vínculos de comercio. Para el momento América Latina solo contaba con una sociedad pre capitalista y pre burguesa, que estableció un modelo de organización política particular, en que, intervenían de forma limitada y dispareja los distintos actores de la sociedad (Vieira, 2004, p. 66, citando a Boersner, 1996, p.82). Asimismo, en el siglo XIX el comercio intrarregional era prácticamente imposible, más allá de algunos circuitos comerciales puntuales (trigo y carne salada de Argentina a Brasil a cambio de esclavos, por ejemplo). Algunas de las razones eran que las rutas comerciales se orientaban hacia afuera – fundamentalmente hacia Europa — y los vacíos de población, la escarpada geografía (Andes, Amazonia) y la presencia de grupos indígenas no pacificados entorpecían el comercio en el interior del continente, adicionando la existencia de distintas monedas en cada país y la falta de un mercado cambiario, dificultaban el comercio. Había, por lo tanto, barreras materiales importantes para la integración, además del nacionalismo, falta de información, falta de complementariedad económica, etc.

2. Regionalismo cerrado: la primera estrategia de la CEPAL

Los persistentes problemas del atraso económico ante los desbalances de las cuentas externas en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial enfrentan a América Latina a la estrategia conocida como industrialización sustitutiva de importaciones (ISI). Según García y Genua (2004), el modelo ISI tiene su razón de ser en el desarrollo de industrias manufactureras, con el objetivo de estimular el crecimiento productivo, el empleo y el bienestar social. Fuentes y Villanueva (1989, p.22) consideraron que este modelo comprende una estrategia de modernización en la primera etapa de postguerra que facilitó la difusión de los avances tecnológicos que suponen el despertar del empresario local o empresario shumpeteriano. También Vieira (2004) planteó, este modelo favorece el desarrollo de la manufactura nacional basado en la teoría desarrollista que elimina las relaciones de dependencia generadas por las relaciones centro- periferia, sinónimo de intercambio desigual entre países desarrollados

(PD) y países en desarrollo (PED).

Su concepción económica es el direccionamiento estatal para alcanzar el desarrollo económico con un sesgo antiexportador, o cerrado al mundo, por los costos de producción cada vez más altos que implican dificultades para ingresar al mercado externo (Vieira, 2004). Con esta estrategia surge en América Latina el viejo regionalismo económico o regionalismo cerrado que comprendió el tipo de integración económica regional considerada como la forma para aumentar los restringidos mercados nacionales y disminuir la dependencia respecto a los mercados externos de mayor desarrollo, ante los que se poseía escasa competitividad y con los que, se intercambiaban bienes primarios y petróleo (Thoumi, 1989). Su objetivo es promover un mercado común latinoamericano a partir de la creación de economías de escala, con efectos positivos en el desarrollo de proyectos industriales necesarios para la superación del atraso económico (Vieira, 2004).

Los primeros ejemplos de regionalismo cerrado en América Latina se evidenciaron con la concreción del Mercado Común Centroamericano (MCCA) y, posteriormente, la firma del primer Tratado de Montevideo (1960) donde se acuerda la creación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), aceptada por el Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT) aprobado en 1947.

Estos acuerdos formales tienen éxito, cuando se observa la recuperación de la tendencia declinante del comercio intrarregional (CIR) de 1965. El CIR dentro de ALALC aumentó por medio de concesiones a productos individuales y, en el MCCA por la liberalización del comercio (Thoumi, 1989, pp. 4-6). Los resultados positivos de la formalización de acuerdos a partir de 1965-1979 exhiben el crecimiento porcentual de las exportaciones intraregionales (XIR) tanto como medida del PIB como de las exportaciones totales.

Se infiere que para el momento, la orientación relevante de la producción industrial fue el abastecimiento del mercado intrarregional por medio de las exportaciones intraregionales (XIR), situación que no difiere de los grandes desarrollos industriales en el mundo. Ver Tabla N° 1.

La importancia del mercado regional complementado con los convenios u acuerdos firmados hasta 1979 es diferente para cada una de las categorías de productos considerados por la clasificación uniforme para el comercio internacional (CUCI). El coeficiente de integración¹ para América Latina evidenció un aprendizaje respecto a lo que podría utilizarse como bienes de exportación intra y extrarregional en los distintos acuerdos formales de integración.

TABLA1

País	Exportaciones intrarregionales como porcentaje de las exportaciones totales												
	Año												
	1962	1965	1970	1975	1979	1983	1987	1991	1995	1999	2003	2007	2008
ALADI													
Argentina	13	16,8	21	25,9	26,3	15,5	21,5	29,2	46,8	44,7	38,3	41,5	40,7
Brasil	6,4	12,8	11,6	15,6	17,1	10	13,3	16,5	22,6	23,2	20	21,7	21,6
Chile	8,5	8,3	11,2	23,8	ND	12,1	17,4	14,7	19,3	21,7	19,1	19,6	18,9
México	5	8,2	10,4	12,6	6,7	7,6	7,7	6,6	5,1	3,1	2,8	3,3	3,3
Paraguay	32,6	30,7	38,5	36	34,4	42	48,8	46,7	65,1	47,6	64,7	63,6	63,3
Uruguay	ND.	ND	12,6	28,8	40,2	23,7	30,4	40,7	53,4	53,3	40,8	41,1	39,4
Grupo Andino													
Bolivia	4,1	2,7	8,5	35	31,5	52,9	57,8	48,4	36,8	37,8	64	62,175	62,8
Colombia	5,5	11,1	13,5	20,8	17,9	11,3	15,7	21,5	27,7	24,6	27,9	32,1	31,6
Ecuador	6	10,6	11,1	37,8	24,1	18,3	12,1	17,1	22,1	26,7	29,2	30,8	30,5
Perú	9,6	9,4	6,4	16,9	21,3	8,6	17,6	17,8	17,3	16,4	18,1	19,1	18,9
Venezuela	10,1	12,6	12,5	12,3	11,7	12,5	11,3	12,8	27,7	20,1	12,6	15,4	14,7
MOCA													
Costa Rica	ND.	19,8	23,3	29,2	25,4	28,8	16,1	17,3	20,7	15,9	22,4	23,8	23,9
El Salvador	ND.	23,5	32,7	29	26,6	37,2	22,2	39	47,5	61,2	69,8	67,3	67,0
Guatemala	ND.	20,9	36,7	29,8	27	33,3	32,4	38,6	39,6	43,6	52,6	52,05	52,0
Honduras	ND.	18,4	16,6	21,2	11,6	9,8	6,2	7,4	12,4	27,8	28,4	25,7	26,8
Nicaragua	ND.	9,2	28,3	25,9	17	15,3	18	26,2	21	33,9	43,6	44,0	44,5

Fuente: Thurni, E Francisco (1989:15)

La importancia del mercado regional complementado con los convenios u acuerdos firmados hasta 1979 es diferente para cada una de las categorías de productos considerados por la clasificación uniforme para el comercio internacional (CUCI). El coeficiente de integración² para América Latina evidenció un aprendizaje respecto a lo que podría utilizarse como bienes de exportación intra y extrarregional en los distintos acuerdos formales de integración.

Durante 1965-1970 los grupos de bienes de manufactura y equipos de transporte y de maquinaria diversa, como los sanitarios, plomerías, muebles, confecciones, calzado, y otros artículos manufacturados, representan el más alto coeficiente de integración. Mientras que los productos alimentarios, bebidas tabaco y materiales crudos no comestibles, mantuvieron el coeficiente constante y, en lo que respecta a los productos químicos y manufacturados según material usado como el cuero, caucho, papel, textiles, hierro, acero, metales

² El coeficiente de integración es el cociente entre las exportaciones intrarregionales y las exportaciones totales

no ferrosos y minerales no metálicos, evidenciaron un aumento notable en el coeficiente de integración. El grupo de aceite y grasas animales y vegetales y otros artículos fluctuaron bastante, quedando los combustibles con escasas fluctuaciones a nivel intrarregional (Thoumi, 1989, p. 9).

Estas características de intercambio en relación a la región, evidenciaron un patrón de comercio inicial de aprovechamiento de ventajas comparativas en el comercio intra y extra regional. El comercio intra fue de manufactura diversa, de manufactura de industrias químicas y otras industrias básicas que generaban economías de escala por la utilización intensiva de la mano de obra, capital y tecnología relativamente abundante en la región. El comercio extra regional se basó en exportaciones de recursos naturales por la ventaja absoluta del aprovisionamiento de bienes primarios, alimentos y petróleo.

Esta dinámica de comercio convirtió a las exportaciones extrarregionales de petróleo y bienes primarios en la trampa del proceso de integración en la región a partir de 1976. Fuentes y Villanueva (1989) señalaron que el auge temporal de los precios internacionales de los productos básicos y petróleo mejoró la relación de precios de intercambio de los países latinoamericanos, ya que el comercio internacional tendió en general a recuperarse luego de la caída en 1975. Lo importante para el viejo regionalismo es que existió a partir de 1973 un reciclaje de petrodólares a tasas de interés reales negativas, creando fuertes incentivos a financiar con endeudamiento el déficit en cuenta corriente o balanza comercial.

Luego del primer shock petrolero (1973-1974) las XIR fueron en manufactura diversa y en la manufactura de industrias químicas e industrias básicas por sus ventajas comparativas; los países que disfrutaron tasas de crecimiento del ingreso nacional más altas por los shocks positivos en los precios petroleros comprendieron los mayores mercados para las XIR, y esta situación condicionó al ciclo petrolero la dinámica del regionalismo cerrado.

Venezuela durante 1973-1979 fue la mayor plaza para el comercio intrarregional de manufacturas, con importaciones de hasta 10.000 dólares por año de cada uno de los demás países de la región y la concreción de bloques subregionales como el Pacto o Grupo Andino (GRAN), permitió al mercado venezolano absorber entre 55,3 y 41,7% de las XIR manufactureras de Colombia y Ecuador, respectivamente (Thoumi, 1989, pp. 40- 67).

Para el MCCA tanto las XIR de manufactura como de bienes primarios se realizan a lo interno de los países que conforman este bloque, pero a fines del 1970 Honduras exportaba también a Venezuela.

Brasil y México aumentan su participación en la ALALC por su característica de mayores mercados atrayentes para Chile, Paraguay y hasta en algunos casos para todo el sur de Latinoamérica.

En este contexto la prioridad del incremento de la especialización por medio de la integración regional se perdió, la formulación de política comercial benefició a los bienes primarios y el petróleo, con los tipos de cambio apreciados, tasas de interés negativas, altas presiones proteccionistas, concesiones a varios productos en ALALC entre otras; desmejorando los avances en el CIR de manufactura en la región.

La estrategia de aprovechamiento por aprendizaje de las ventajas comparativas en la manufactura a nivel regional son sustituidas por las exportaciones de materia o bienes primarios y petróleo, creando no sólo nuevos patrones de comercio intrarregional, sino falsas bases al desarrollo del proceso de integración económica basado en el aprovechamiento de la industrialización sustitutiva.

Otro factor que afectó el proceso de integración regional logrado fue que desde 1965 se confirma que la ALALC exhibió restringida apertura de las economías latinoamericanas al comercio recíproco. En 1960 el principio de reciprocidad configuraba la estrategia de promoción de exportaciones, porque las exportaciones de un país miembro de ALALC debían pagarse con el aumento de exportaciones de otro socio (Fuentes & Villanueva, 1989, pp. 98-119). El problema para la integración económica es, la reciprocidad no reconocía las diferencias entre los distintos niveles de desarrollo industrial existentes en los países miembros de la ALALC.

Países como Bolivia, Ecuador, Paraguay y Honduras, Colombia y Venezuela países de menor desarrollo relativo (PMD) poseían sectores productivos menos diversificados. El sector industrial de estos países concentra su producción en bienes primarios y de energía. Cuando estos países ingresan a un mercado común bajo la ALALC con países de mayor desarrollo relativo (PMAD) como Argentina, México y Brasil, ocurren situaciones que hacen contradictoria la reciprocidad³. La práctica comercial implicó subsidios de los PMD a los PMAD de la región. Básicamente los PMD importaban bienes manufacturados protegidos por concesiones arancelarias o por un arancel co-

³ Los tratamientos preferenciales efectivos fueron introducidos en los acuerdos comerciales asimétricos bajo la figura de tratamiento especial y diferenciados, introducido con las teorías del desarrollo entre las décadas de 1950-1970 y con su reconocimiento oficial a partir de 1964 cuando fueron incluidos en la Parte IV del GATT, con el objeto de otorgar mejores condiciones a algunos productos de los PED respecto a los mercados de los PD (Giacalone & Acosta, 2004).

mún, pero exportan bienes primarios y energía a precios mundiales o cercanos a ellos, generando un tipo de comercio subsidiado (Thoumi, 1989).

La ALALC evidencia problemas, la distribución inequitativa de oportunidades entre los distintos miembros de la asociación mostró la confrontación entre países latinoamericanos con el fin de equilibrar el sistema de beneficios, y los PMD productores y exportadores de materia o bienes primarios y energía comienzan a exigir tratamiento preferencial efectivo⁴; pero, los PMAD se niegan a reconocer un «status intermedio» y sólo acceden a otorgar ventajas especiales a los países pequeños. Aparece un nuevo marco de integración dentro de la ALALC, en un bloque subregional que contempla el grado de desarrollo industrial y los productos comercializados por los miembros — el Acuerdo de Cartagena (1969) que crea el Pacto o Grupo Andino (GRAN) (Chaparro, 1989, p. 26).

Este acuerdo es suscrito por los PMD como Bolivia, Colombia, Chile, Perú, Ecuador y, años más tardes, en 1973, es suscrito por Venezuela. No obstante, como es producto del problema de distinto grado de desarrollo en ALALC, se plantean objetivos igualmente comunitarios que todos los miembros deben cumplir (Gutiérrez, 1999 citado por Rondón & Urbina, 2003).

Las nociones de integración de este acuerdo apuntaron a la cooperación para el desarrollo económico en la región, evidenciadas en la promoción de instrumentos económicos e institucionales como, la liberalización del comercio intrarregional y el establecimiento del Arancel Externo Común (ACE), tratamiento preferencial y conjunción entre la formulación de política económica aprobando la Decisión 24 y el apoyo financiero al comercio intrarregional. Estos instrumentos buscaron la promoción de la planificación subregional, el tratamiento preferencial a los países miembros de menor desarrollo relativo (Bolivia y Ecuador), además de proteger al empresario local bajo la restricción del flujo de capital foráneo y la canalización de recursos financieros (Gutiérrez, 1999 citado por Rondón & Urbina, 2003, p.26).

Aunque este esquema de integración planteó «resolver problemas de asimetrías» entre economías de mayor y menor desarrollo relativo en el viejo regionalismo, no constituyó una respuesta al pro-

⁴ Las disposiciones sobre inversión recíproca introducidas para la época adquieren importancia específicamente en el caso de los acuerdos subregionales, los países de menor desarrollo relativo gozan de la cláusula de nación más favorecida (NMF) extensiva por el trato nacional a la inversión recíproca y nacional introduciendo posibles soluciones al problema de discriminación intrarregional, este fue el caso de los acuerdos subregionales bilaterales entre Chile, México, Venezuela y Bolivia (CEPAL, 1994).

blema que hizo más vulnerables a los miembros de este acuerdo, respecto a la región.

Asimismo, el problema de la deuda externa ocasionó la contracción de la demanda agregada en cada país latinoamericano, restringiendo las importaciones de bienes extranjeros con la utilización de tipos de cambio devaluados. Esta política cambiaria generó, superávit en las cuentas corrientes o balanza comercial de los países latinoamericanos, pero al realizar el ajuste al mismo tiempo todos los países de la región sin discriminación del comercio intrarregional recíproco y el extrarregional, las XIR disminuyeron enormemente ocasionando la reestructuración del proceso de integración económica (Fuentes & Villanueva, 1989).

En este contexto la reestructuración institucional de los acuerdos y convenios formales en la región, abrieron espacio para el segundo Tratado de Montevideo (1980). Con el mismo, se reestructuró la ALALC y se creó la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), además el MCCA superó las tensiones por el retiro de Honduras y la guerra del fútbol (1969) con El Salvador, y se reactivaron y replantearon algunas áreas de mercado común que sustituirían al Tratado de Managua (Chaparro, 1989).

Surgió un intento de integración argentino- brasileño incorporándose Uruguay, con énfasis en la integración económica intersectorial que propende a la cooperación activa. En 1987 se aprueba el Protocolo de Quito que propone el relanzamiento del GRAN y la reestructuración del Acuerdo de Cartagena bajo la flexibilización del modelo de integración por medio de la ampliación de los plazos para la liberalización del comercio; el AEC sufre modificaciones y la programación industrial o planificación industrial se mantuvo con aplicaciones optativas de carácter temporal (Chaparro, 1989; Rondón & Urbina, 2003).

Este «resurgimiento» del proceso de integración regional surgió sin haberse modificado el proceso de crisis global en el que los acuerdos formales como ALALC, MCCA y GRAN se debatían. Fuentes y Villanueva (1989) señalaron, en 1982 la integración andina atraviesa una difícil situación, que comenzó con el incumplimiento de los instrumentos comunitarios como el AEC, cuya función era regularizar la competencia subregional, que no se adoptó debido a los desacuerdos sobre los objetivos que debía cumplir y la estructura de protección aceptable para cada país. Igualmente ocurrió con las regulaciones respecto a la competencia, aplicadas con la Decisión 45 cuyo objetivo era el de regular las condiciones de competencia entre los países del GRAN.

Finalmente Rondón y Urbina (2003) sostuvieron; a pesar de ser una nueva propuesta de integración económica, que plantea el logro del crecimiento y desarrollo económico complementado con la firma del Pacto Andino, el verdadero problema que hace vulnerables a estos países respecto a los demás miembros de la región son la diferencia entre ellos respecto a su grado de desarrollo, la poca posibilidad de aplicación de los instrumentos económicos para la integración y la dependencia de las exportaciones de materia prima y petróleo, sumados a los shocks petroleros y a la crisis de la deuda.

3. Regionalismo abierto: la segunda estrategia de la CEPAL

La idea de globalización introducida en el mundo a mediados de 1970 redujo la posibilidad de manipular los precios para la acumulación de renta, haciéndose cada vez más difícil reproducir condiciones de mercado para retroalimentar el sistema económico en su conjunto. Los países y sus economías nacionales están llamados a participar dentro de la comunidad económica internacional que introduce nuevos retos para las economías de menor desarrollo en el mundo. El criterio ya no es, la distribución de competencias como en la ISI sino la internacionalización de los mercados y las negociaciones de acuerdos por los Estados nacionales. Ellos se ven urgidos por intereses particulares de reagrupación con el fin de reforzar posiciones en las «batallas» para apoderarse de una fracción mayor del mercado internacional (Halperin, 2004, pp. 23- 40).

En América Latina los esfuerzos se enmarcan dentro de acciones de impulso de la competitividad internacional de los bienes y servicios que cada país puede ofrecer eficientemente (CEPAL, 1994). Las interacciones entre apertura comercial y políticas de desregulación, fortalecen los vínculos entre los países de la región dando paso al regionalismo abierto; cuyo objetivo es aumentar la competitividad internacional y conformar mecanismo de defensa para los efectos negativos de eventuales presiones proteccionistas o prácticas desleales de los mercados extrarregionales.

El nuevo regionalismo orienta la política comercial hacia ajustes que disminuyen las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio, combinándose con una política cambiaria pertinente para la promoción de exportaciones, que conjuntamente con los acuerdos de integración suscritos de 1950 a 1980, animan la interdependencia económica (Gutiérrez, 1998).

La característica de liberación unilateral comprendió el entorno que revitalizó el regionalismo como un proceso que surge de conciliar la interdependencia entre acuerdos especiales de carácter preferencial y señales del mercado para elevar la competitividad internacional. Al mismo tiempo que los países desarrollados (PD) crean bloques económicos que conducen a la fragmentación del sistema económico global, la integración es un mecanismo de defensa que compensa los costos eventuales del aumento del proteccionismo en estos países (CEPAL, 1994).

Las reformas económicas que cambian el entorno macroeconómico latinoamericano, al igual que en el pasado proceso de regionalismo cerrado, los países de menor desarrollo siguen teniendo menos oportunidades dentro del proceso de integración. Los acuerdos donde éstos se integran son menos atractivos porque se supone que los mismos por su condición de menor desarrollo solicitarían tratamiento especial y preferencial, desarrollando poca capacidad competitiva con respecto a los demás miembros.

Al respecto Gutiérrez (1998) sostuvo, aunque las exigencias de flexibilización, promoción y disminución de barreras al comercio impulsan el proceso de integración de derecho, restringen el proceso de integración de hecho. La evidencia se encuentra cuando a partir de 1990 América Latina exhibe un gran número de acuerdos suscritos pero con largas listas de productos excluidos de la liberalización, normas de origen, pocas instituciones que garanticen el cumplimiento de los compromisos adquiridos y trabas administrativas y costos aun mayores en las transacciones regidas por el mercado.

Todos los acuerdos de integración formal desde los de integración subregional y los bilaterales hasta los compromisos de liberalización del comercio en general tienen como común denominador un trato preferencial basado en la desgravación de una lista de productos, denominada positiva. En los acuerdos bilaterales, además del MCCA y el GRAN (actual Comunidad Andina de Naciones, CAN) se exhibieron fragmentaciones que reflejaron liberalización con menor cobertura geográfica en contraposición a lo dado con anterioridad a 1990. Respecto a las listas negativas de excepciones, éstas son aplicadas en MERCOSUR y aunque se plantean ser reducidas, las mismas evidencian restricciones al regionalismo abierto (CEPAL, 1994, pp. 42- 48; Tugores, 2006).

Una deficiencia observada es, al igual que en el pasado los mecanismos de integración no funcionaron porque estas listas preferenciales muestran por ejemplo, que los aranceles externos comunes son difíciles de fijar y cumplir para todos los países miembros

de acuerdos. Ello se observó en el caso de la industria automotriz, de bienes de capital y de gas natural a lo largo de la región, ya que además de los compromisos de cumplimiento de normas de origen más exigentes, existieron restricciones cuantitativas que postergaron la racionalización y la especialización dentro del nuevo proceso de regionalismo.

A partir de 1989 la apertura del comercio unilateral en la región eliminó los elementos más restrictivos de las políticas aplicadas al capital extranjero, identificándose otras de promoción como el trato no discriminatorio del inversionista externo. Particularmente la apertura de las economías latinoamericanas representaba un cambio respecto a la orientación de la política económica y por ende de las ganancias de la integración regional. En primer lugar para la época los países latinoamericanos se integran ya no para obtener ganancias estáticas como la creación o desviación del comercio⁵ que en el pasado regionalismo cerrado hacían viable a la integración por sus beneficios de mediano y largo plazo. Ahora se integran para obtener ganancias en términos de eficiencia, derivadas de la mayor competencia, como la creación de economías de escala y el estímulo de las inversiones nacionales y extranjeras por la ampliación de los mercados⁶ (Gutiérrez, 1998).

Un ejemplo de esta situación fue la establecida con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Canadá, Estados Unidos y México. En este caso la apertura comercial condujo a un alto nivel de interdependencia en el comercio y la producción, ante el proceso se avanzó en temas como el trato nacional, procedimientos de selección y normas aplicables a los servicios res-

⁵ Los efectos estáticos son aquellos que se ocasionan sobre el bienestar de los países relacionados con los cambios en las corrientes del comercio internacional de los miembros de un acuerdo. Según García y Genua (2004, citando a Viner, 1950), existen dos conceptos cuantitativos con dos tendencias de los beneficios del comercio, estos son los de creación y desviación del comercio. El primero definido como cambios positivos respecto al comercio o suministro de insumos que ocurren cuando un productor nacional es reemplazado por un productor de un país socio en el acuerdo que tiene menores costos y que produce con mayor eficiencia. Mientras que la desviación de comercio resulta del reemplazo de productores más eficientes de países no socios por un productor menos eficiente de un país socio del acuerdo, el cual debido a las preferencias arancelarias logra acceder al mercado, ofrece menores precios debido a la eliminación de los aranceles.

⁶ La integración de hecho planteada luego de 1989 es favorecida por la tendencia a concretar un entorno macroeconómico estable, donde la liberalización comercial unilateral y el fomento no discriminatorio de las exportaciones, la desregularización y eliminación de las restricciones a la inversión extranjera y las privatizaciones, representan posibilidades de concreción y maduración del regionalismo abierto en Latinoamérica.

pecto a Estados Unidos y Canadá, mientras que para México las relaciones entre las empresas y las inversiones directas de Estados Unidos abrieron el espacio para la apertura comercial y el subsecuente proceso de regionalismo abierto (CEPAL, 1994). Es obvio que existían particularidades que hicieron diferente este proceso de interrelación respecto al que se dio con el resto de América Latina (Estados Unidos y Colombia). En el caso de México la suscripción del Tratado de Libre Comercio (TLC) junto con su ingreso al Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT) contribuyó a consolidar la orientación de liberalización comercial unilateral y consolidó el acceso que México tenía al mercado de América del Norte⁷.

En general, la característica de fronteras físicas compartidas entre México y Estados Unidos reforzó el acuerdo. Para México la firma del tratado profundizó el comercio y las inversiones realizadas por América del Norte (Estados Unidos, particularmente) y dicha situación incrementó el proceso de modernización productiva, aumentando la integración de hecho que existía antes de 1992 cuando se concreta la firma del acuerdo (CEPAL, 1994).

A pesar que este acuerdo de integración económica mostró los mismos problemas respecto al tratamiento especial y diferenciado (TED), el regionalismo abierto contribuyó al introducir la propuesta de transformación productiva con equidad⁸. Al respecto, el impacto de la eficiencia en el proceso de integración señaló en primer lugar, que los bienes y servicios comercializados debían ser aquellos cuyos costos de producción fueran cada vez menores. Esto eliminaba la posibilidad de desviación de comercio que posiblemente se expresó ante la firma de acuerdos, sustituye a terceros proveedores más eficientes por aquellos socios regionales que, aunque con mayores costos en su proceso de producción, son ahora más accesibles por la eliminación de las barreras arancelarias al comercio por la suscripción de acuerdos.

⁷ Este enfoque introduce la idea del regionalismo abierto como respuesta a los problemas creados por la interdependencia (migración ilegal, narcotráfico y medio ambiente, por ejemplo).

⁸ La propuesta de transformación productiva con equidad se justifica por el aumento de los flujos comerciales y de información ocasionando que los países y sus economías aprovechen la especialización y las economías de escala en los sectores más productivos. Mientras que los acuerdos de integración impulsan la competitividad en la región por la incorporación de progreso tecnológico en base a los procesos regionales o subregionales de articulación productiva y de interacción entre agentes públicos y privados.

El regionalismo abierto de la CEPAL propone que lo importante no es la eliminación de la desviación del comercio en sí, sino la posibilidad de preferir la integración con los socios naturales en mejor situación económica. El nuevo regionalismo propuso que al momento de suscribirse un acuerdo se debía preferir a aquellos países que estén en mejores condiciones con los cuales ya existan relaciones comerciales, y aplicar aranceles pertinentes al resto de países o economías que no sean miembros del acuerdo, acompañadas de la coordinación de las políticas macroeconómicas que contribuyeran en la transición de la integración económica.

En este caso, el avance en las reformas económicas apuntó a la formulación de políticas cambiarias, fiscales y comerciales como la depreciación del tipo de cambio, la austeridad fiscal y la liberalización unilateral del comercio por medio de la eliminación de cuotas de importación y disminución de aranceles impulsaran la integración intrarregional. Esto fue lo que ocurrió en Centroamérica y en algunos países de Suramérica donde casi la mitad de las importaciones estaban sujetas a restricciones cuantitativas y cualitativas que al ser eliminadas elevó el proceso de integración económica intrarregional por medio del crecimiento del CIR (Gutiérrez, 1998, citando al BID, 1995).

El regionalismo abierto impulsó la creación o madurez de acuerdos de integración, que complementaron las relaciones comerciales entre socios naturales con deficiencias productivas. Los acuerdos suscritos presentaron un marco general que involucró la eliminación de restricciones a las prácticas comerciales producto de reformas para solventar el desbalance de la crisis de 1980. El mundo era una comunidad económica donde el comercio internacional podía frenar los intereses particulares de los países que tradicionalmente sacaron provecho. Se cree que el multilateralismo adelantado por el GATT a partir de 1947, y sustentado en la Organización Mundial del Comercio (OMC) desde 1994, expresan formalmente criterios de no discriminación respecto al ejercicio del comercio por todos los países.

No obstante esta suerte de multilateralismo encubre verdaderos problemas en los países de menor desarrollo en el mundo, al no contar con la principal exigencia de la comunidad económica mundial, la eficiencia productiva. En este caso, el fracaso del multilateralismo en los países menos desarrollados, como el de Latinoamérica, muestran reglas aprobadas para todos, pero no negociadas por todos. La falsa ilusión de la solidaridad e igualdad multilateral favorece sólo a los grandes compradores y grandes vendedores a nivel mundial (Rodrigo, 2006).

Es así como a comienzos de 1990, como reacción a la conformación de la Unión Europea y a los resultados de la Ronda de Uruguay del GATT, Estados Unidos plantea la Empresa de las Américas en 1990, como estrategia de inserción internacional, conocida desde 1994 como el Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA). Giacalone (2003, pp. 258-263) apuntó, la necesidad de enfrentar la competencia internacional introducida por la concreción de la Unión Europea, Estados Unidos abandona el énfasis de su política externa en el multilateralismo y la protección para poner énfasis en el regionalismo, promoviendo las economías en desarrollo de América Latina y logrando que éstas importen sus bienes y servicios. Así nacen los programas de cooperación como la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) y el de Plantas Gemelas. Finalmente con la Iniciativa para las Américas (IIP) se combinan estrategias para solventar problemas como el de la deuda externa con la apertura de los mercados. Se negocia entonces el TLC entre Estados Unidos y Canadá y, posteriormente, con México, y, en 1994, la propuesta de integración hemisférica con el propósito de establecer un comercio más armónico en el área de propiedad intelectual, inversiones, servicios y compras gubernamentales, al establecer un regionalismo para toda América.

El ALCA poseía importancia para el 2003 como nueva estrategia de regionalismo económico en el mundo en general, comprendió según Fishlow (1996) integración hemisférica en América, para enfrentar los temores por el desarrollo de nuevos grupos de poder económico a nivel mundial, como los de Europa y Asia, y compensar los desbalances en América Latina por la menor eficiencia productiva introducida en el Acuerdo de Marrakech de la Ronda Uruguay.

Para los grupos subregionales latinoamericanos, el ALCA representó a partir de 1994 la ampliación estable del acceso al mercado de Estados Unidos y Canadá. La mejora de las condiciones de acceso beneficiaría al sector productor de manufactura incentivando, la expansión del comercio intra-industrial entre MERCOSUR, Estados Unidos y Canadá (Da Motta Veiga, 1997, p. 15). Igualmente, la no discriminación contra terceros países en términos de comercio e inversiones, el acceso completo y permanente al mercado de los Estados Unidos y Canadá y el reconocimiento de la reciprocidad asimétrica, derivaría en ganancias para los países miembros del grupo subregional. Cuando el acuerdo prevé la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias y limita las normas antidumping (medidas de protección de Estados Unidos, particularmente), aparece la posibilidad de maximizar los beneficios y minimizar los costos asociados a la integración hemisférica (De Motta Veiga, 1997, p. 18).

Sin embargo, De Almeida (1998, p. 70) señaló, la renuencia a negociar el ALCA por parte de Brasil, surge de la evidente diferencia de competitividad y de base productiva entre los mayores socios comerciales. Estados Unidos comprendió en 1998 una economía de siete billones de dólares, concentrando los aspectos más dinámicos de la economía de servicios, en contraposición a la de MERCOSUR que mostraba una economía de menos de un billón de dólares, al considerarse globalmente.

Pero lejos de ello en la ALADI, la propuesta del ALCA introdujo una alternativa real de comercio, y una externalidad positiva respecto al proceso de aprendizajes del cumplimiento de obligaciones y derechos de las economías latinoamericanas en la OMC. Y el más relevante de los hechos que produce el ALCA es, entre los acuerdos subregionales latinoamericanos surgen negociaciones para desarrollar posiciones y reactivar mecanismos de integración como el arancel externo común de la Comunidad Andina (CAN) y del MERCOSUR.

Cuando en Miami, tiene lugar la Primera Cumbre para la Iniciativa de las Américas (1994) el entorno internacional ya no es tan favorable al regionalismo que se planteó. Cuando se fija la fecha de conclusión de las negociaciones y se considera las posiciones de los distintos actores económicos, jefes de Estado y empresas, las vías por las cuales han de avanzar las negociaciones del ALCA, con sus respectivos beneficios, cambian. Los intereses iniciales de inserción internacional de América Latina y en especial del MERCOSUR muestran restricciones⁹ (Da Motta Veiga, 1997, p. 5). En la Cumbre de Miami se definen las negociaciones por dos vías, que resguardan los intereses de Estados Unidos y los intereses de MERCOSUR. El primero extiende la estrategia del TLCAN para presionar las negociaciones y el MERCOSUR, por su parte, define los intereses bajo la conformación de una unión aduanera. Estos eventos evidenciaron el poco consenso que existe entre las partes de mayor peso en la negociación hemisférica.

Más allá de los desacuerdos respecto a la forma en como debían llevarse a cabo las negociaciones del proceso de integración hemisférica, para el MERCOSUR es relevante la existencia de defi-

⁹ El MERCOSUR representa el mayor atractivo y también la mayor restricción al ALCA por estar conformado por las economías que representan la mitad del PIB de Latinoamérica, cualquier decisión que estos planteen son importantes. Un ejemplo aunque no simétrico es lo ocurrido en Cancún en 2003 ante la Cumbre Ministerial de la OMC, Brasil crea el G-20 (Grupo de los Veinte) y limita el Acuerdo de Blair House, cuyo objetivo era la reedición de los temas de interés de la Ronda Uruguay (Da Motta Veiga, 1997; Amorin, 2006).

cientes incentivos y abundantes costos. Es el caso de las reducciones de las tarifas *vis-a-vis* de los Estados Unidos y Canadá respecto a la región, los ajustes transitorios y restricciones en el orden macroeconómico, estructural y microeconómico, además de la inclusión de temas inéditos como el del medio ambiente y el trabajo, la discriminación contra terceros y el riesgo de represalias (De Motta Veiga, 1997, p.16).

Las asimetrías entre los miembros que suscribirían el acuerdo era evidente; un ejemplo es que Estados Unidos comprendía el 80% del PIB para 2003 del ALCA, mientras que el aparente mercado latinoamericano de mayor importancia sólo comprendió el 9,8%, aunque éste representa el 55,7% de Latinoamérica que sin México alcanzaría el 70% del PIB intra-latinoamericano. Hay también problemas de asimetrías económicas entre los países latinoamericanos (Giacalone 2003, citando a Pereira, 2001, p. 69).

El ALCA representó un acuerdo de inviabilidad dentro de la integración subregional particularmente CAN y MERCOSUR. Se encuentra el hecho de que el cronograma de desgravación arancelaria se iniciaría después del año 2005, eliminando de esta forma las preferencias arancelarias introducidas desde 1970 por ALALC y luego ALADI (Giacalone, 2003).

Estas fueron algunas de las razones que pusieron freno a las intenciones de integración hemisférica y reanimaron las negociaciones intra-grupos subregionales en América Latina. Especialmente el MERCOSUR, fue quien comenzó la travesía en Belo Horizonte imponiendo restricciones al proceso de integración hemisférica iniciado en la Cumbre de Miami de 1994. Su primera conquista dentro del proceso preparatorio para las negociaciones fue el de esperar un entendimiento global sobre todos los beneficios y ventajas, previo a la instrumentación de cualquier eventual acuerdo. Pero la más importante conquista fue el reconocimiento del principio del *building block*, que estableció la construcción del ALCA, porque la adhesión de un socio nación no debía realizarse individualmente al TLCAN, sino a través de la conjunción de los diversos esquemas subregionales de integración latinoamericana (De Almeida, 1998).

A comienzos de 1995 se comenzó a negociar un TLC entre CAN y MERCOSUR, bajo la figura de una zona de libre comercio, según lo firmado en el acuerdo marco (Buenos Aires) de 1998. Esta estrategia buscó fortalecerse mutuamente antes de que concluyeran las negociaciones del ALCA (Rondón & Urbina 2003, citando a Gutiérrez, 1999; De Almeida 1998, p. 67), porque pretendía establecer, propiciar y gestionar un área de libre comercio de Sudamérica (ALCSA).

Sin embargo, dicha asociación aunque pretendía ser una opción a priori para las negociaciones del ALCA, no pudo avanzar. Para 2003 se plantearon problemas asociados con las diferencias en desarrollo de los países contratantes del acuerdo marco, además de particularismos de cancilleres, jefes de estados y empresarios que plantearon restricciones al proceso, junto con dificultades en el proceso de liberación comercial del sector en el cual ambos esquemas de integración (CAN y MERCOSUR) poseen ventajas competitivas, como es el sector agrícola.

Rondón y Urbina (2003) sostuvieron que la CAN, en vista de las diferencias respecto al grado de desarrollo de las economías suscritas a este acuerdo, exigió TED además de medidas de protección para la producción agrícola. Por su parte, el MERCOSUR, tuvo poca disposición para el otorgamiento de beneficios a los países miembros de la CAN, teniendo en cuenta que el sector agrícola es de gran importancia para Brasil y Argentina. Giacalone (2003) sostuvo «...para Argentina el principal obstáculo de negociación con la CAN es la negativa de esos países a abrir sus mercados a los productos agrícolas argentinos más competitivos que los propios...»

Cuando Argentina y Brasil muestran poco interés en un ALCSA si no se incluye en el acuerdo la apertura de los mercados andinos a sus productos agropecuarios. Detrás de esta indiferencia se encuentra que el acuerdo entre los dos grupos subregionales no traería más avance tecnológico, articulación productiva, valor agregado y competitividad que la que podría alcanzarse si, por ejemplo, Brasil o el MERCOSUR tuvieran acceso a los mercados de la UE y del ALCA (Giacalone, 2003; citando a Moneta, 2002, p. 105).

Otros elementos de relativa importancia para el no avance del ALCSA fue la inestabilidad de los acuerdos respecto a la permanencia o no, de los países signatarios. En el caso de la CAN, Perú presenta su retiro formal de la CAN en 1997, pero en el mismo año se retracta y solicita su reincorporación. Asimismo, la solicitud de Venezuela respecto a pedir su ingreso al MERCOSUR, considerado como hecho contrario a los intereses de la CAN¹⁰ (Rondón & Urbina, 2003).

También los empresarios y las organizaciones que los representan tienen posturas que en ocasiones limitan las negociaciones CAN – MERCOSUR para el ALCSA. Este es el caso de los empresarios colombianos quienes expresan que no pueden limitarse a acuerdos «con pobres» pues lo único que lograrán es «repartirse la pobreza».

¹⁰ Venezuela finalmente se retira de la CAN en abril de 2007.

Igualmente, en Argentina existe un cierto consenso respecto a las ventajas de una adhesión unilateral al TLCAN y luego su ingreso al ALCA. Asimismo los empresarios venezolanos, representados por FEDECAMARAS, aunque con una postura no escéptica pero igualmente no alentadora, destacan los resultados de algunos estudios realizados respecto a que las cuentas externas muestran equilibrios en la balanza de pago de Venezuela sólo respecto a Brasil. Finalmente, Brasil ante el fracaso de la reunión de la OMC en Seattle presenta, de común acuerdo con su sector empresarial, su interés por desarrollar el mercado sudamericano (Giacalone 2003, citando Sancchetto, 2001; El Tiempo 8 de marzo de 2000, FEDECAMARAS Gerencia de Asuntos Internacionales 1995: s/n; LAW, 1/12/1999).

A manera de conclusión parcial se obtiene que los primeros esquemas de integración fracasaron por los particularismos locales y regionales, además de la falta de una autoridad supranacional, y el ALCSA por las desigualdades aparentes pero reales entre los distintos miembros de CAN y MERCOSUR. Por lo que el ALCSA no se concretó en uno sino en tres acuerdos diferentes que ilustran la fragmentación y el particularismo de las relaciones económicas entre los países latinoamericanos – acuerdo entre Bolivia y MERCOSUR (1996), entre Perú y MERCOSUR (septiembre 2003) y entre Colombia, Ecuador y Venezuela y MERCOSUR (diciembre 2003). Desde entonces, América Latina y en especial Sudamérica, se enfrenta al desarrollo de dos opciones de integración: una Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN), luego renombrada UNASUR y una Alternativa Bolivariana de las Américas (ALBA), que plantean contratos políticos, institucionales y de cooperación, pero pocas realidades económicas.

4. Consideraciones finales

El proceso de integración latinoamericano históricamente ha mostrado dificultades en su concreción, a pesar de ser visto como la forma de agrupación política y económica para eliminar las discriminaciones entre países y sus economías en el mundo. Inicialmente las barreras materiales al comercio, además de las diferencias entre el nacionalismo criollo, el civilismo granadino, la insurrección de Paéz en Venezuela, la rebelión de la aristocracia peruana o la política de Rivadavia en Argentina, impidieron toda organización política y económica en la región.

Sin embargo, la búsqueda del desarrollo del comercio por medio de la especialización, dio paso al modelo de sustitución de importaciones en un esquema de integración cerrado al mundo, que poste-

riormente dentro de nuevos escenarios de reestructuración industrial mundial, evolucionó a la estrategia de inserción competitiva internacional, por medio de la nueva división internacional del trabajo dentro del esquema de regionalismo abierto. Ambos modelos de integración constituyeron experiencias históricas sobre los que se basó el aprendizaje acerca del patrón de comercio intra y extra regional, que a su vez, plantearon retos al proceso de integración latinoamericano.

El mundo actual esta conformado de nuevos espacios que reconocen una comunidad económica mundial donde existen disparidades que pueden servir y establecer nuevos caminos al proceso de integración regional Latinoamérica, basadas en las interrelaciones entre acuerdos de integración subregionales y las señales del mercado. El ALCA fue un esquema de integración hemisférico de este tipo, pero el modelo y esquema de amplia diferencia entre el tamaño de las economías de países signatarios dejo sin mayor posibilidad de concreción. Por su parte UNASUR y el ALBA como acuerdos sociales y políticos aún dejan sin concreción real la posibilidad de representación regional en bloques hemisféricos latinoamericanos.

Referencias

- Amorín, Celso (2006) «El G-20 en la Ronda de Doha» *Economía Exterior: estudios de la revista Política Exterior sobre la internacionalización de la economía española*, n° 37, pp.15-20.
- CEPAL (1994) *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*. Santiago de Chile, Naciones Unidas/ Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Chaparro Alfonso, Julio (1989) «¿Por qué ha fracasado la integración latinoamericana, Caracas: Monte Ávila.
- DeAlmeida, Paulo Roberto (1998) «Brasil y el futuro del MERCOSUR: Dilemas y opciones», *Integración y Comercio*, n° 2, septiembre- diciembre, pp. 65-81.
- De Mota Veiga, Pedro (1997) «El MERCOSUR y el proceso de construcción del ALCA», *Integración y Comercio*, n° 3, septiembre- diciembre, pp. 3-31.
- Fuentes, Alfredo y Villanueva, Javier (1989) *Economía mundial e integración de América Latina*. Buenos Aires, Editorial Tesis S.A. Instituto para la Integración de América Latina/BID-INTAL
- García, Josefina y Genua, Gladys (2004) *Acuerdos económicos internacionales. Una guía para la gerencia*. Caracas, Ediciones IESA.
- Giacalone, Rita (2003) «La sombra del ALCA sobre América Latina y las negociaciones entre CAN y MERCOSUR», en Giacalone, Rita. (Ed.) *CAN-MERCOSUR a la sombra del ALCA*, Mérida: Editorial Venezolana, pp. 257- 285.
- Gutiérrez, Alejandro (1998) *Reformas e integración económica: Efectos sobre el comercio exterior agroalimentario entre Venezuela y Colombia*. Caracas, Convenio Universidad de Los Andes-Fundación Polar.
- Halperin, Marcelo (2004) *Principios Jurídicos del multilateralismo económico. Situación de los países en desarrollo*. Buenos Aires, Colección Aroha
- Fishlow, Albert (1996) «América Latina en un mundo cambiante», En Lowenthal A y Treverton G, ed. *América Latina y Estados Unidos en una economía mundial*. México: Fondo de Cultura Económica, pp. 83- 98.
- Rodrigo, Fernando (2006) «Para entender la OMC y la Ronda Doha», *Economía Exterior: estudios de la revista Política Exterior sobre la internacionalización de la economía española*, n° 37, pp. 28-38

- Rondón, Virginia y Urbina, Xiomara (2003) «Negociaciones entre la Comunidad Andina (CAN) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) para establecer una zona de libre comercio. Avances y Obstáculos», en Giacalone, Rita (Ed.) CAN-MERCOSUR a la sombra del ALCA, Mérida: Editorial Venezolana, pp. 303.
- Giacalone, Rita y Jaime, Acosta (2004) «Tratamiento especial y diferenciado y fondos estructurales en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)», en Giacalone, Rita (Ed.) Venezuela en el ALCA entre realidades y fantasías. Mérida: Universidad de Los Andes-Vicerrectorado Académico-GRUDIR, pp. 57- 72.
- Thoumi E, Francisco (1989) *Las exportaciones intraregionales y la integración latinoamericana y del Caribe en perspectiva*. Washington, D.C, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Tugores, Juan (2006) «Acuerdos comerciales regionales: Presente y futuro», *Economía Exterior: estudios de la revista Política Exterior sobre la internacionalización de la economía española* , nº 37, pp. 75- 82.
- Valcárcel, David y Valcárcel Fátima (2006) «Una hora con Pascal Lamy», *Economía Exterior: estudios de la revista Política Exterior sobre la internacionalización de la economía española*, nº 37, pp.7-14
- Vieira Posada, Edgar (2004) *La integración de América Latina: Del Congreso Anfictiónico de Panamá en 1826 a una Comunidad Latinoamericana o Sudamericana de Naciones en el año 2010*. Bogotá, Editorial Pontificia Universidad Javeriana.

