

ANÁLISIS DENTRO DEL PRINCIPIO DE NO INTERVENCIÓN DE DERECHO INTERNACIONAL EN EL ACCESO A MERCADOS BAJO EL MARCO DE ACUERDOS INTERNACIONALES DE LIBRE COMERCIO LATINOAMERICANO CON RELACIÓN AL CASO DE COLOMBIA

ANALYSIS WITHIN THE PRINCIPLE OF NONINTERVENTION INTERNATIONAL LAW ON MARKET ACCESS UNDER THE FRAMEWORK OF INTERNATIONAL LATIN AMERICAN FREE TRADE AGREEMENTS WITH RESPECT TO THE CASE OF COLOMBIA

ANALYSE DANS LE PRINCIPE DE NON-INTERVENTION DROIT INTERNATIONAL SUR L'ACCÈS AU MARCHÉ DANS LE CADRE DES ACCORDS INTERNATIONAUX DE LIBRE-ÉCHANGE D'AMÉRIQUE LATINE EN CE QUI CONCERNE LE CAS DE LA COLOMBIE

Fecha de recepción: 1 de octubre de 2014

Fecha de aprobación: 30 de enero de 2015

Daniel Rigoberto Bernal-Gómez.¹

1 Abogado Magíster en Derecho Administrativo Especialista en Derecho Privado Económico, Docente Investigador de la Facultad de Derecho Universidad Santo Tomás, Seccional Tunja, vinculado al Centro de Investigaciones, Socio Jurídicas Correo Daniel.bernal@usantoto.edu.co

Resumen

La presente investigación consistió en el análisis de los acuerdos internacionales de comercio, sean estos de carácter bilateral o multilateral, para entender cómo se convierten en herramientas normativas que desarrollen mercados y Estados. Deben tenerse en cuenta aquellos factores que influyen en un mapa de ruta para el acceso a mercados de los productos de un Estado, los cuales han sido materia de estudio durante la Ronda de Uruguay, que son en un conjunto las reglas de acceso a mercados en el comercio internacional, bajo el supuesto de que la noción de acceso a los mercados que está asociada a la capacidad que tienen los productos extranjeros de competir en los mercados internacionales con los productos nacionales en condiciones parejas. La metodología empleada en esta investigación fue cualitativa bajo un diseño fenomenológico, pues la intención fue tratar de describir el fenómeno de acceso a mercados teniendo en cuenta la descripción de los tratados de libre comercio suscritos por Colombia con los países desarrollados y llegando a la conclusión del mismo con el reconocimiento del trato especial y diferenciado, el regionalismo y el sistema de solución de controversias que constituyen tres dimensiones transversales del acceso a mercados. Cada una ofrece posibilidades complementarias a los países en desarrollo, aunque también presenta limitaciones específicas debido a la naturaleza de su reglamentación, la cual genera desequilibrios y descalabros económicos y sociales la mayoría de veces evidentes. Los acuerdos de integración regional brindan una oportunidad única para elevar la competitividad de su oferta exportable, mejorar su inserción en el comercio internacional y fortalecer su posición negociadora. La creación de comercio, las posibilidades de especialización y de complementación mutua, y el aumento de las escalas de producción, sitúan la oferta regional en mejores condiciones para competir internacionalmente. La posición negociadora de los países se verá fortalecida en la medida que se amplíen y consoliden los mercados integrados y adopten políticas comerciales comunes, pero mientras la pobreza, la desigualdad y la concentración de la riqueza sigan siendo constantes en América Latina y el Caribe, se llegan acuerdos comerciales y de inversión que limitan seriamente las posibilidades de desarrollo y erradicación de la pobreza en los países de la región. Los diversos TLC privilegian solo los intereses de las grandes corporaciones, por encima de los derechos de las poblaciones y esto se evidencia en el poder que económicamente ellas tienen para lograr y hacer respetar esos acuerdos, por encima del costo social que conlleva la aplicación de este tipo de acuerdo.

Palabras Clave

Derecho económico internacional, Libre comercio, Acceso a mercados, Derecho al desarrollo, Globalización

Summary

This research involved the analysis made to international trade agreements, whether bilateral or multilateral, to understand how they become policy tools to develop markets and states, must take into account those factors that influence a roadmap for

market access for products of a State, which have been the subject of study during the Uruguay Round, which are a set of rules on market access in international trade, on the assumption that the notion of market access that is associated with the ability of foreign products to compete in international markets with products under national partners. The methodology used in this research was qualitative under a phenomenological design, because the intention was to try to describe the phenomenon of market access given Treat them the description of the free trade agreements signed by Colombia with developed countries and concluding the same with the recognition of special and differential treatment, regionalism and the dispute settlement system are three transverse dimensions of market access. Each provides complementary possibilities for developing countries, but it also has specific limitations due to the nature of its regulation, which generates economic and social imbalances and most obvious setbacks times. The RIAs provide a unique opportunity to raise the competitiveness of their exports, improve their position in international trade and strengthen their negotiating position. Trade creation, the possibilities of specialization and mutual complementarity, and increasing production scales, put the regional offer better able to compete internationally. The negotiating position of the countries will be strengthened to the extent that expand and consolidate integrated markets and adopt common trade policy but while poverty, inequality and concentration of wealth remain constant in Latin America and the Caribbean will come trade and investment agreements that severely limit the possibilities of development and eradication of poverty in countries of the region. The various FTA favor only the interests of large corporations over the rights of the people and this is evident in the economic power that they have to achieve and enforce these agreements over the social costs involved in the application of this type according.

Keywords

International economic law, Free trade, Market access, Right to development, Globalization

Résumé

Cette recherche a impliqué l'analyse faite aux accords commerciaux internationaux, bilatéraux ou multilatéraux, de comprendre comment ils deviennent des outils politiques pour développer les marchés et précise, doit prendre en compte les facteurs qui influencent une feuille de route pour l'accès au marché pour les produits d'un Etat, qui ont fait l'objet d'une étude au cours de l'Uruguay Round, qui sont un ensemble de règles sur l'accès au marché dans le commerce international, sur l'hypothèse que la notion de l'accès au marché qui est associée à la capacité des produits étrangers de rivaliser sur les marchés internationaux avec des produits de moins de partenaires nationaux. La méthodologie utilisée dans cette recherche était qualitative sous une conception phénoménologique, parce que l'intention était d'essayer de décrire le phénomène de l'accès au marché compte tenu de les traiter de la description des

acords de libre échange signés par la Colombie avec les pays développés et conclusion la même chose avec la reconnaissance du traitement spécial et différencié, le régionalisme et le système de règlement des différends sont trois dimensions transversales de l'accès au marché. Chaque offre des possibilités complémentaires pour les pays en développement, mais il a aussi des limites spécifiques en raison de la nature de son règlement, qui génère des déséquilibres économiques et sociaux et les reculs les plus évidents fois. Les RIA offrent une occasion unique d'accroître la compétitivité de leurs exportations, améliorer leur position dans le commerce international et de renforcer leur position de négociation. La création de commerce, les possibilités de spécialisation et la complémentarité mutuelle, et les échelles croissantes de production, a mis l'offre régionale mieux en mesure de soutenir la concurrence internationale. La position de négociation des pays sera renforcée dans la mesure où l'expansion et la consolidation des marchés intégrés et adopter la politique commerciale commune, mais alors que la pauvreté, l'inégalité et la concentration de la richesse restent constants en Amérique latine et dans les Caraïbes viendra le commerce et les accords d'investissement qui limitent sérieusement les possibilités de développement et de l'éradication de la pauvreté dans les pays de la région. Les différents faveur TLC seulement les intérêts des grandes entreprises sur les droits du peuple et cela est évident dans le pouvoir économique qu'ils doivent atteindre et appliquer ces accords sur les coûts sociaux impliqués dans l'application de ce type d'accord.

Mots-Clés

Droit économique international, Libre-échange, Accès aux marchés, Droit au développement, Mondialisation

I. INTRODUCCIÓN

La globalización ha alcanzado gran parte de los sectores de producción, y hace necesario fortalecer las negociaciones comerciales internacionales y la promoción de las exportaciones facilitando el acceso de los productos nacionales a los mercados del exterior y permitiendo la entrada de productos extranjeros a la nación.

Los acuerdos de comercio entre países pretenden abrir una mejor ruta de comercio, pues con ellos se pretende diversificar el destino de las exportaciones mejorando e incrementando la producción de una nación y al mismo tiempo favoreciendo la creación de más fuentes de empleo.

El tratado internacional es un acuerdo de voluntades entre Estados, como los principales sujetos de derecho internacional, es considerado por la Convención de Viena de 1969, como un acto solemne y compromete la responsabilidad del Estado. En especial los acuerdos de libre comercio son diferentes a los demás tratados internacionales, no

ANÁLISIS DENTRO DEL PRINCIPIO DE NO INTERVENCIÓN DE DERECHO INTERNACIONAL EN EL ACCESO A MERCADOS BAJO EL MARCO DE ACUERDOS INTERNACIONALES DE LIBRE COMERCIO LATINOAMERICANO CON RELACIÓN AL CASO DE COLOMBIA

porque se desliguen de las reglas generales de la Convención de Viena, sino por virtud de su contenido que involucran en los derechos internos un tratamiento preferencial tanto en su negociación como en su aplicación por ser reconocido como un instrumento comercial moderno, con una cobertura amplia congruente con la Organización Mundial del Comercio y que incluye: El trato nacional y acceso de bienes al mercado¹⁴, el sector Agropecuario¹⁵, las reglas de origen¹⁶, los procedimientos aduaneros¹⁷, las medidas sanitarias y fitosanitarias¹⁸, las prácticas desleales de comercio¹⁹, las medidas de salvaguardia²⁰, las inversiones²¹, el comercio transfronterizo de Servicios²², las

14 A partir de la entrada en vigencia del Tratado, las partes se comprometen a garantizar el acceso a sus respectivos mercados mediante la eliminación gradual del arancel aduanero al comercio sobre los bienes originarios, de acuerdo al programa de desgravación establecido, con excepción de una lista de productos sensibles.

15 Eliminación total e inmediata de las barreras no arancelarias, tales como restricción a la importación y a la exportación de cualquier bien agropecuario, ni la aplicación de precios mínimos de importación, los regímenes de licencias de importación discrecionales y las restricciones cuantitativas a la importación, entre otras. Se reconoce que las medidas de ayuda interna pueden ser importantes para los sectores agropecuarios, pero que también pueden distorsionar el comercio y afectar la producción; en este sentido las Partes se comprometen a que en caso de que estas causen daño al comercio recíproco, serán sujetas a investigación de prácticas desleales de comercio.

16 Son los requisitos de producción para que un producto sea considerado originario de un país. Esto es importante para poder gozar de las preferencias arancelarias negociadas en el TLC. Cuando incorporan materias primas originarias de terceros países, se exigirá una transformación sustancial determinada por cambios en la clasificación arancelaria.

17 En la medida de lo posible se utilizarán controles automatizados, selectivos y aleatorios, sin perjuicio del ejercicio del tipo de control físico y documental a que esté facultada cada Parte, de conformidad con la legislación aduanera nacional.

18 Cada parte podrá establecer, adoptar, mantener, o aplicar cualquier medida sanitaria y fitosanitario, necesaria para la protección de la vida, la salud humana (inocuidad de los alimentos) y animal, o para preservar los vegetales.

19 Las Partes rechazan toda práctica desleal de comercio internacional que cause o amenace causar distorsiones al comercio.

20 Las Partes conservan sus derechos y obligaciones para aplicar medidas de salvaguardia, de carácter bilateral o global. La salvaguardia bilateral solo podrá adaptarse cuando sea estrictamente necesario para contrarrestar la amenaza o el daño grave y la medida será de tipo arancelaria, pudiendo aplicarse por un período de cuatro años. Bajo ciertas condiciones se puede aplicar por segunda vez.

21 Cada Parte garantiza un tratamiento acorde al derecho internacional, incluyendo el trato justo y equitativo a los inversionistas y sus inversiones y gozarán de plena protección y seguridad dentro de cada uno de sus territorios.

22 Las disposiciones sobre el Comercio Transfronterizo de Servicios se aplicarán a las medidas relativas a: (a) la producción, la distribución, la comercialización, la venta y el suministro de un servicio; (b) la compra, el uso o el pago de un servicio; (c) el acceso a servicios en que se ofrezcan al público en general por prescripción de las Partes, y la utilización de los mismos con motivo del suministro de un servicio; (d) la presencia, incluida la presencia comercial, de personas de una Parte en el territorio de otra Parte para el suministro de un servicio;

Telecomunicaciones²³, la entrada Temporal de Personas de Negocios²⁴, los Servicios Financieros²⁵, los obstáculos Técnicos al Comercio²⁶, la propiedad Intelectual²⁷, y la Solución de Controversias²⁸.

Aunque los tratados comerciales generalmente crean oportunidades, ellos por sí solos no garantizan absolutamente nada. El aprovechamiento de estas ventajas siempre depende de la economía de un país en conjunto garantizando una buena tasa de crecimiento sostenido y sostenible social, fiscal y ambientalmente, avanzando en la innovación; la política de competitividad mejoramiento de la productividad; y la dinamización de sectores de la economía que a través de su impacto directo e indirecto lideren el crecimiento²⁹.

La innovación es el mecanismo ideal para garantizar la competitividad de un país en el largo plazo y asegurar que un crecimiento económico sostenible. En el mundo globali-

y (e) el otorgamiento de una fianza u otra forma de garantía financiera, como condición para el suministro de un servicio.

23 Reconociendo en doble papel de los servicios de Telecomunicaciones, como sector específico de actividad económica y como medio de prestación de servicio para otras actividades económicas, se aplica a las medidas que adopte o mantenga una Parte, relacionadas con la prestación de servicios públicos de Telecomunicaciones, servicios mejorados o de valor agregado y las relativas a la normalización para la conexión de equipo terminal.

24 Se pretende facilitar la entrada temporal de personas de negocios (visitantes de negocios; comerciantes e inversionista; y movimientos de personal dentro de una empresa) y se establecen criterios y procedimientos transparentes para tal efecto. El tratado dispone de la protección al trabajo de sus nacionales y el empleo permanente en sus respectivos territorios.

25 Se aplica las medidas que una Parte adopte con relación a los servicios financieros (banca, seguros y servicios conexos), así como a las instituciones financieras, a los prestadores de servicios financieros transfronterizos y a los inversionistas y sus inversiones en dichas instituciones financieras.

26 Las Parte confirman sus derechos y obligaciones vigentes emanados del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC, de los demás tratados internacionales, de los cuales las Partes sean parte, incluidos los tratados sobre salud, ambiente y conservación y protección a los consumidores.

27 Las Partes confirman los derechos y obligaciones vigentes de conformidad con lo dispuesto en el Acuerdo sobre los aspectos de los Derechos de Propiedad intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC).

28 Las disposiciones para el procedimiento de solución de controversias se aplicarán: (a) a la prevención o a la solución de todas las controversias entre las Partes relativas a la aplicación o interpretación del Tratado; o (b) cuando una parte considere que una medida vigente o en proyecto de otra Parte, son incompatible con las obligaciones del Tratado o que aún cuando no contravenga el Tratado, considere que se anulan o menoscaban los beneficios que razonablemente pudo haber esperado recibir de la aplicación del Tratado.

29 La debilidad del crecimiento económico potencial también ha estado asociada históricamente al rezago en la provisión de bienes públicos esenciales, como la infraestructura, y a otros factores como la baja profundización financiera, o el insuficiente desarrollo de competencias laborales que afectan la competitividad de la economía, y sin los cuáles la iniciativa privada difícilmente se materializa en la creación de riqueza y de mayor valor agregado.

zado, la búsqueda de alternativas para producir más y mejor con menos recursos es un factor que impulsa el crecimiento económico de los países y permite transformaciones económicas de largo tiro.

La política de competitividad permite, como su nombre ya lo indica, ser más competitivos en los mercados internacionales, su objeto es el aumentar la productividad e incrementar la tasa de inversión de la economía. Se ha demostrado que la productividad de las empresas aumenta en la medida en que existe un entorno de competitivo adecuado, este se puede ver reflejado en: un sistema financiero desarrollado, una regulación sencilla y un entorno de negocios amigable a los empresarios que facilite los procesos de internacionalización de las empresas, una población educada en competencias laborales que demande el sector productivo, y un adecuado acceso a tecnologías locales y extranjeras, incluidas las tecnologías de la información y las comunicaciones. Además de una infraestructura estatal principalmente desarrollada en los servicios de transporte y de logística con de calidad y que cumplan con los estándares internacionales.

De estos, es tal vez la competitividad en economía el concepto más transversal ya que compromete tanto a los particulares como a los agentes del Estado, por eso una agenda de competitividad debe acompañar al Estado durante el período de transición hacia un entorno de economía más abierta al mercado.

La decisión de apertura al comercio exterior y a la inversión extranjera son aspectos que han marcado la diferencia en el desarrollo de los países, por eso, realizar acuerdos de esta naturaleza debe tener como fin prioritario una mayor oportunidad de desarrollo de las naciones y el bienestar de sus habitantes.

Para que el acuerdo internacional de comercio, sea este de carácter bilateral o multilateral, se convierta en herramienta normativa que desarrolle mercados y Estados, deben tenerse en cuenta aquellos factores que influyen en un mapa de ruta para que el acceso a mercados de los productos de un Estado, los cuales han sido materia de estudio durante la Ronda de Uruguay, que es un conjunto de las reglas de acceso a mercados en el comercio internacional, bajo el supuesto de que la noción de acceso a los mercados está asociada con la capacidad que tienen los productos extranjeros de competir en los mercados internacionales con los productos nacionales en condiciones parejas.

II. LA LIBERTAD DE ACCESO A MERCADOS

Las limitaciones estructurales que condicionan la oferta de los países en desarrollo, pueden impedir que estos aprovechen oportunidades de mercados abiertas en las negociaciones de acceso. Un ejemplo es la estructura actual de la oferta de educación superior que aún no responde adecuadamente a las necesidades del sector productivo.

Respecto a la formación del capital humano altamente calificado, se ha demostrado que ante una mayor dotación y conocimiento de capital humano se puede acelerar el progreso tecnológico de los países (Selva Sevilla, 2004)

El trato especial y diferenciado, el regionalismo y el sistema de solución de controversias constituyen tres dimensiones transversales del acceso a mercados. Cada una ofrece posibilidades complementarias a los países en desarrollo, aunque también presenta limitaciones específicas debido a la naturaleza de su reglamentación (Silva & Heirman, 1999).

La definición de “acceso a los mercados”, en la actualidad carece de una acepción precisa, los factores que influyen a esa indeterminación se dan en parte por referirse a una condición relativa y a su vez dinámica (Harris, 1998). La intención central es la de caracterizar la naturaleza y el grado del acceso a los mercados, desde elementos que afectan las condiciones de competitividad de bienes y servicios que constantemente, entre los importadores de producto deben enfrentar en un determinado mercado, en comparación con los productos nacionales.

En cuanto a su contenido, el tema de acceso a los mercados ha evolucionado desde una visión tradicional asociada principalmente a la disminución de barreras en la frontera, hasta su concepción actual en la que el acceso llega a depender de un creciente número de políticas aplicadas a la producción y comercialización domésticas. Por lo tanto, la noción tradicional es más restringida y se vincula con los esfuerzos de vieja data tendientes a reducir las barreras tarifarias y medidas no tarifarias que dificultan el traspaso de la frontera de los productos importados³⁰.

En su versión más extensa, el acceso a mercados incluiría las condiciones de competencia imperantes en los mercados de destino, y la opción de acceso por medio de la inversión extranjera. Las condiciones de competencia pueden ser trastornadas por la presencia de subsidios, medidas contingentes, estándares y barreras culturales, entre los principales obstáculos. Por su parte, la inversión extranjera puede estar condicionada por regulaciones nacionales, así como por prácticas de los agentes privados³¹.

30 En este ámbito, la Ronda Uruguay avanzó en el proceso de reducción arancelaria para los productos industriales, permitió la arancelización de varias medidas no tarifarias, comprometió a los países a rebajas en los subsidios otorgados en la agricultura, y definió un proceso de desmantelamiento de cuotas del Acuerdo Multifibras en el sector textil

31 El Acta de Marrakech incluyó el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (antidumping), y los Acuerdos sobre Obstáculos Técnicos al Comercio y sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. En el área de inversión la Ronda Uruguay aprobó el Acuerdo sobre Medidas en Materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (TRIM's), que limita severamente las exigencias a la inversión extranjera que los gobiernos pueden imponer en el campo comercial, sin que existan normas o códigos equivalente que

En su moderna expresión, el acceso a mercados depende no sólo de la liberalización del intercambio de bienes y servicios y de las regulaciones complementarias, sino también de movimientos similares en el ámbito de la inversión y de las personas. El progreso anotado hasta ahora en los distintos componentes ha sido desigual y desequilibrado, al haber reconocido especialmente a los intereses de los países desarrollados.

La progresiva heterogeneidad entre los niveles de ingreso y desarrollo de los países miembros del GATT generó una demanda colectiva por un tratamiento especial y diferenciado a los países en desarrollo y países menos adelantados. Después de lograr un compromiso de no reciprocidad en la Ronda Tokio, el tratamiento especial y diferencial se redujo, en la Ronda Uruguay, a una serie de disposiciones insertas en los acuerdos y una Decisión Ministerial relativa a las medidas en favor de los países menos adelantados.³² El trato especial y diferenciado fue limitado al otorgamiento de exenciones o menores niveles de exigencias, períodos de transición más extensos, acciones de asistencia técnica para ayudarles a crear la capacidad necesaria para aplicar los acuerdos y participar en las negociaciones, además de compromisos no vinculantes tendientes a brindarles mayores oportunidades comerciales.

A su vez, el auge del regionalismo registrado en años recientes podría deberse, entre otras causas, a una respuesta estratégica de los países miembros ante la manifiesta ineficacia del sistema comercial multilateral para dar debida cuenta de las diferentes capacidades competitivas de los países. En efecto, mediante su participación en acuerdos de integración regional los países en desarrollo buscan asegurar su acceso en condiciones preferenciales a mercados de gran potencial, elevar su competitividad, mejorar su inserción en el comercio mundial y fortalecer su posición negociadora en diversos foros. Esta tendencia, en el caso de América Latina y el Caribe, fue inicialmente influenciada por los procesos de apertura general emprendidos por los países de la región en el periodo de 1980 a 2000, recibiendo el su impulso definitivo a partir de los variados arreglos de integración que proliferaron en la última década del siglo XX.

La OMC afirma que sobre los compromisos en materia de trato especial y diferenciado que ello se habría limitado a los mayores plazos otorgados para el ajuste de los países en desarrollo a nuevas condiciones de libre comercio, ya que las demás disposiciones previstas no fueron puestas en vigor por los países miembros.³³

La OMC está enfocada a informar a los países en desarrollo sobre sus derechos y obli-

regulen el comportamiento de los agentes privados.

32 Con posterioridad a la Ronda y durante la Primera Sesión de la Conferencia Ministerial en Singapur (1996), se definió un Plan de Acción especial dirigido a estos países.

33 Entre esas facilidades figuran primordialmente las excepciones de minimis, el trato constructivo que deberían otorgar los países desarrollados en el caso de medidas antidumping, la consideración de las necesidades especiales de países en desarrollo en la aplicación de los acuerdos sobre obstáculos técnicos y medidas sanitarias y fitosanitarias y actividades de asistencia técnica a favor de países en desarrollo.

gaciones y ayudarles a crear capacidad para aplicar los acuerdos y participar en negociaciones. Limitada por los programas que se supone deben adaptarse a las necesidades específicas de los países, y del disponer de mayores fondos y atender especialmente la adaptación a ciertos acuerdos de carácter muy técnico, como son los de valoración aduanera, obstáculos técnicos y el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios.

En el caso de los países menos adelantados, se aplican las mismas facilidades concedidas a los países en desarrollo, aunque con plazos mayores, exenciones permanentes de algunos compromisos y adopción de iniciativas especiales post Ronda Uruguay. Para dar cumplimiento a este último compromiso, la I Conferencia de Ministros de la OMC, en Singapur 1996, definió un Plan de Acción amplio e integrado que, entre otros, compromete a los miembros de la OMC y a los organismos internacionales a asignar prioridad a estos países en la prestación de asistencia técnica. Los países además se comprometieron a explorar las posibilidades de conceder un acceso preferencial libre de derechos a las exportaciones procedentes de estos países.

Cabe señalar que un número importante de países centroamericanos y del Caribe son aun beneficiarios de regímenes preferenciales no recíprocos, como son la Iniciativa para la Cuenca del Caribe de los Estados Unidos (ICC) y el Acuerdo de Lomé de la Unión Europea. La efectividad y la conformidad de estos regímenes están siendo cuestionadas crecientemente y los países otorgantes se han mostrado renuentes a ampliar su alcance con miras a la generación de acuerdos de carácter bilateral (Josling, 1998). Así entonces la ICC perdió parte de su efectividad desde que han entrado en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte – TLCAN en su primera parte con México, Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica y República Dominicana (CAFTA)³⁴. Asimismo, la

34 En general, el tratado ha generado una gran oposición política y de la sociedad civil en los países firmantes. Instituciones como la CEPAL han indicado que el CAFTA no trae soluciones reales para los problemas centroamericanos, siendo únicamente una herramienta económica. Incluso en el congreso estadounidense existieron serias críticas para su ratificación, superando por la mínima el número de votos necesarios. Algunos legisladores estadounidenses afirman que el CAFTA solo servirá para aumentar el desempleo y la delincuencia en los países centroamericanos. Los principales detractores del CAFTA afirman que las empresas centroamericanas no tienen oportunidades de competencia con las estadounidenses, puesto que los volúmenes de capital son heterogéneos, mientras que el CAFTA obliga a darles un trato como si fuesen homogéneos. Se critica además que los productos centroamericanos se verán fuertemente afectados en volúmenes de venta, ya que no podrán competir con los precios y la calidad estadounidense, llevando a la bancarrota a muchas empresas, agricultores y pequeños productores. Los críticos afirman que el desempleo crecerá de manera inminente ante el cierre de empresas, considerando que el tratado no garantiza empleo ni siquiera en un ambiente favorable de inversión extranjera. Se temen los daños a la salud de la población por los productos genéticamente modificados, la destrucción del medio ambiente por la producción industrial desmedida y la carencia de derechos de producción de medicamentos por motivo de las patentes.

Unión Europea desea renegociar el Acuerdo de Lomé³⁵ con miras a lograr un trato recíproco entre todos los países suscriptores del acuerdo a partir del año 2005.³⁶

Sin lugar a dudas, la apertura unilateral implementada por casi todos los países de la región de 1980 y hasta el año 2000 ha sido el factor singular más importante que explica el resurgimiento de la integración en el contexto regional. A su vez, puede sostenerse que la apertura, unilateral o preferencial, de los mercados de la misma región ha sido el elemento que más ha contribuido a mejorar las condiciones de acceso de las exportaciones regionales a mercados externos.

Asimismo, la apertura preferencial llevada a cabo en la región difícilmente puede haber perjudicado los intereses de países no miembros, dado que fue acompañada por una rebaja simultánea de los aranceles a terceros. Por el contrario, los mercados ampliados a través de acuerdos intergubernamentales resultan también más atractivos como destino para las exportaciones e inversiones desde terceros países, mientras que los compromisos de integración ofrecen mayores seguridades a los proveedores e inversionistas de estos últimos mediante el llamado “efecto candado”³⁷.

Los acuerdos de integración regional brindan a los participantes una oportunidad única para elevar la competitividad de su oferta exportable, mejorar su inserción en el comercio internacional y fortalecer su posición negociadora. La creación de comercio, las posibilidades de especialización y de complementación mutua, y el aumento de las escalas de producción, sitúan la oferta regional en mejores condiciones para competir internacionalmente. La posición negociadora de los países se verá fortalecida en la medida que se amplíen y consoliden los mercados integrados y adopten políticas comerciales comunes.

El regionalismo y el multilateralismo no son opuestos, y el primer fenómeno, bajo ciertas condiciones, puede ser funcional al proceso de liberalización a nivel multilateral.

Los acuerdos de integración en general se escudan bajo el artículo XXIV del GATT, mientras que los acuerdos de integración celebrados entre países en desarrollo cuentan además con algunas facilidades bajo la llamada “Cláusula de Habilitación” convenida como resultado de la Ronda Tokio³⁸.

35 La Convención de Lomé, que asocia a Europa y los Estados de Africa-Caribe-Pacífico, es un objeto mitológico. En la historia de las relaciones Norte-Sur, esta cooperación aparece como el único ejemplo de “convenio colectivo” global de desarrollo concertado entre dos grupos de países soberanos. Los poderes públicos europeos han hecho un importante trabajo de legitimación ideológica de estas Convenciones, presentadas como ejemplares o modelos de las relaciones Norte-Sur.

36 La extensión N° IV de dicho acuerdo dejó de tener vigencia en el año 2000 y el trato preferencial que contempla ha sido cuestionado en un dictamen de la OMC en cuanto a su conformidad con el artículo XXIV del GATT.

37 El uso de este término, se hace con referencia a la garantía de seguridad que se brinda al inversionista, no debe entenderse como objeto de cierre o restricción del mercado.

38 Consiste en la Decisión de las Partes Contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT),

En la Cláusula de Habilitación no hay ninguna referencia al artículo XXIV, por lo que su interpretación ha dado origen a controversias. Es así como aun no está claro si la Cláusula se aplica en los casos en que no se aplica el artículo XXIV o si afecta a las condiciones de aplicación del mismo, o si constituye una alternativa global a la norma general para los países en desarrollo. Algunos países miembros de la OMC han sostenido que la Cláusula de Habilitación no debería aplicarse a acuerdos de integración de mayor alcance y que éstos deberían ser notificados a la OMC bajo el artículo XXIV³⁹. Sin embargo, hasta el momento, los Grupos de Trabajo establecidos para revisar los acuerdos de integración no llegaron a alcanzar el consenso requerido.

III. EL SISTEMA DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS

Los países en desarrollo han presentado una serie de casos al Órgano de Solución de Diferencias de la OMC (OSD), sobre medidas de los países importadores que los afectan, y han obtenido pronunciamientos favorables a sus posiciones⁴⁰. Sin embargo, entre las debilidades en el funcionamiento del sistema, pueden enfatizarse los retrasos en la aplicación de las recomendaciones del órgano multilateral derivados de los procesos de apelación, y la persistente asimetría en el poder de retaliación entre países desarrollados y no desarrollados⁴¹. La experiencia ha demostrado, que más allá de los compromisos de apertura de mercados, persisten dificultades para las exportaciones en ciertos rubros sensibles y que se diversifican las razones esgrimidas para imponer restricciones, entre las cuales crecientemente figuran motivaciones de orden no comercial (Thorstensen, Sawaya Jank, & Dantas , 2005).

adoptada en ocasión de la Ronda Tokio (1979), mediante la cual se permite concertar acuerdos regionales o generales entre países en desarrollo con el fin de reducir o eliminar mutuamente las trabas a su comercio recíproco, exceptuándose de la aplicación del Principio consagrado en el Artículo I del GATT, sobre el Trato de la Nación Más Favorecida.

39 Este argumento fue usado en el Grupo de Trabajo establecido en 1993 en el ámbito del Comité de Comercio y Desarrollo, con el objeto de analizar el marco regulatorio del Mercosur.

40 Un examen sobre este nuevo sistema, con énfasis en los casos que involucran países del hemisferio, y que cubre los sistemas regionales de solución de diferencias, se encuentra en Weston, Ann, y Valentina Delich. *Settling Trade Disputes After the Uruguay Round: Options for the Western Hemisphere*. Buenos Aires, Argentina: FLACSO, 2000.

41 Las diversas recomendaciones señaladas para mejorar el proceso revelarían sus principales debilidades en operación. Entre tales recomendaciones se encuentran las siguientes: definir con mayor precisión el período de consulta y notificar las soluciones mutuamente acordadas entre los miembros, mejorar los mecanismos de consulta, paneles y apelación, establecer condiciones para alterar medidas cuando están operando los paneles respectivos, definir con mayor precisión el proceso de supervisión de implementación de recomendaciones y mejorar la transparencia

IV. DE LA MULTILATERALIDAD COMERCIAL Y LA BILATERALIDAD

Las reformas económicas implantadas en los países de Latinoamérica y del Caribe, han dado lugar a un aumento sustancial en el número de tratados de libre comercio negociados a nivel bilateral y regional. Entre 1980 a 2000 estos países abandonaron el modelo de sustitución de importaciones y emprendieron reformas para dismantlar el modelo proteccionista de sus propios mercados para promover una integración dinámica y abierta a la economía mundial (Thorstensen, Sawaya Jank, & Dantas , 2005).

Colombia no fue la excepción, y por eso en la actualidad la política comercial se basa en un enfoque múltiple, en donde la liberalización del comercio responde a mecanismos unilateral, regional y multilateral.

Durante los últimos años, Colombia entró a un tratado de libre comercio con Estados Unidos de América, con Corea, Con la Unión Europea y con Centroamérica, y aunque muchas son las voces que se han levantado en contra de la firma de este tratado, por ser considerado nocivo para el desarrollo industrial de la nación, hay también quienes le defienden y pugnan por que se realicen las negociaciones. Esto también ocurre con las negociaciones del área de libre comercio para las Américas, las cuales coinciden en mucho, con las posiciones que se tiene con el TLC. Por ello se hace necesario entrar a cada uno de ellos.

V. ANÁLISIS DE RESULTADOS

EL ACCESO A MERCADOS EN COLOMBIA FRENTE A LA INSERCIÓN EN UN ACUERDO DE LIBRE COMERCIO

Colombia como cualquier país al que le interese entrar en el libre comercio a través de un instrumento comercial internacional, debe enfrentar a dos retos. El primero es escoger entre negociar un acuerdo de libre comercio multilateral de carácter integracionista, tal como lo es el tratado de la Unión Europea, como podría haber sido el Área de Libre comercio para las Américas; o enfrentar un acuerdo de libre comercio estrictamente bilateral como el TLC con países determinados; y el segundo es el de decidir negociar en bloque junto con otros países, o enfrentarse solo a estas negociaciones. Para ello, debe siempre anteceder una decisión por parte de los particulares, es decir, el sector privado, y además sustentado en un apoyo por parte del sector político que gobierne.

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Ante el estancamiento del ALCA como estaba inicialmente diseñado y el fracaso de la reunión de la OMC en Cancún, Estados Unidos se ha volcado hacia un modelo

de negociación bilateral con el fin de cumplir con su agenda de política exterior. El gobierno cuenta con la autorización del Congreso para negociar tratados de libre comercio (TLC) con Colombia, Perú y Ecuador, y con la posibilidad de incluir posteriormente a Bolivia.

Tres argumentos respaldan las negociaciones entre Bogotá y Washington: En primer lugar, se abriría de manera importante el gran mercado estadounidense a los productos colombianos; en segundo lugar, dado que Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones del país, una liberalización del comercio bilateral jalonaría fuertemente el sector exportador colombiano; por último, la consolidación de un acuerdo de estas características brinda un marco jurídico seguro, que estimula la inversión extranjera.

APERTURA A MERCADOS

Recordemos el pasado reciente. La apertura económica que impulsó el gobierno de César Gaviria desde los primeros de la década de 1990 a 2000 bajo el lema de campaña de “Bienvenidos al Futuro”, se presentó como la gran panacea. Se decía que el ajuste estructural de la economía y del aparato estatal conduciría a la inserción de las exportaciones en los mercados internacionales, al crecimiento nacional, la reducción del desempleo y el mejoramiento salarial. Sin embargo, luego de más de una década de implementación de estas políticas aperturistas, el fiasco es monumental. Todo lo que se anticipó sucedió al revés. El Contralor General de la República lo advirtió en un artículo publicado en el número 299 de la revista *Economía colombiana*: “Sería deplorable que esta segunda fase de la apertura, para darle algún nombre, cerrara sus puertas de discusión a la consideración de los impactos de las nuevas desgravaciones arancelarias -que surjan de esos acuerdos- sobre la producción, la productividad y el empleo remunerativo de los colombianos y que no buscará, en aras del culto al mercado libre, una ruta selectiva y gradual que les permita a nuestros productores y trabajadores prepararse adecuadamente. (...) Hoy pienso, en especial, en las improvidentes decisiones que afectaron tan duramente a nuestra agricultura y a nuestros campesinos (...) que no fueron capaces de orientar las decisiones para garantizar que se superaran los atrasos y rezagos en materia de bajo crecimiento económico, alta pobreza y baja cobertura y calidad en educación, salud y servicios públicos básicos”. (General de la República de Colombia, 2002)

ESTADOS UNIDOS, EL ÚNICO DESTINO

El antiguo esquema de preferencias unilaterales denominado ATPA, creado en 1991 y prorrogado hasta 2006 bajo el nombre de ATPDEA, deja una lección importante. Salvo la floricultura, durante el primer período (1991-2002), y las confecciones, en el nuevo período de prórroga, ningún otro sector aprovechó de manera eficiente las preferencias otorgadas por estos acuerdos, que posteriormente quedarían de manera permanente en el TLC Colombia Estados Unidos.

Colombia exporta a Estados Unidos más de 5.150 millones de dólares, 45 por ciento del total de sus ventas al exterior. El 70 por ciento de ese monto está constituido por petróleo y sus derivados, 7 por ciento por productos de química básica y 6 por confecciones. Más del 80 por ciento de las exportaciones colombianas a Estados Unidos son productos básicos o primarios, frente a apenas 17 por ciento de productos industriales o con algún valor agregado según datos del Ministerio de Comercio Exterior en el año 2003.

Para acceder al TLC, el gobierno estadounidense estableció las siguientes condiciones: a) participar de forma satisfactoria en la lucha contra el narcotráfico; b) colaborar en la lucha contra el terrorismo internacional; c) cumplir los compromisos adquiridos en la OMC; d) hacer cumplir los derechos de propiedad intelectual, marcas y patentes, respetando los intereses de empresas y ciudadanos norteamericanos; e) cumplir las decisiones de tribunales arbitrales internacionales en favor de ciudadanos estadounidenses; f) facilitar la libre circulación de capitales; g) que las empresas colombianas que exportan a Estados Unidos no realicen triangulación de productos; h) respetar las normas ambientales y laborales vigentes.

La estrategia de los negociadores colombianos se orientó o a lograr que el TLC con Estados Unidos de América estas preferencias se consolidaran volviéndolas permanentes. Esta posición ha significado ceder, como ocurrió con la negociación del ATPDEA, en terrenos tan delicados como el de la propiedad intelectual. Los costos derivados de estas concesiones sin duda alguna afectan el desarrollo y el potencias del país, en cuanto las medidas adoptadas en el marco de la aplicación del TLC con América, se convertido en una manera de limitar la maniobrabilidad de la industria.

Por otra parte, Colombia no representa un mercado significativo para Estados Unidos (menos del 0,4 por ciento de sus exportaciones totales); a la inversa, el mercado estadounidense es esencial para Colombia. Por lo tanto, si se pretende un acuerdo bilateral con Washington deberá someterse a las condiciones de Estados Unidos.

La posición de Estados Unidos en la negociación del TLC se caracteriza por la imposición de políticas neoliberales, mediante la apertura sin condicionamientos a las inversiones extranjeras con libre movilidad de capitales, el control de las compras e inversiones del Estado y sobre la propiedad intelectual. Por otra parte, soslaya temas vitales como la eliminación de sus medidas proteccionistas (subsidios a la agricultura), las migraciones laborales, la seguridad social, la deuda externa.

En este marco, los gobiernos de los países andinos que han aceptado iniciar negociaciones bilaterales con Estados Unidos prácticamente renuncian a la posibilidad de impulsar procesos de integración latinoamericana, sometiendo a políticas de desintegración que violan los pactos y acuerdos suscritos dentro de la Comunidad Andina de las Na-

ciones (CAN), como el aprobado en marzo de 2003 para intensificar negociaciones con terceros países desde una posición comunitaria, concomitante a la integración física de América del Sur. Es más, en la cumbre realizada recientemente en Quito, los gobiernos andinos plantearon su disposición de armonizar tributos y metas económicas en función del TLC, entre las cuales figura la adopción de un plan de tratamiento común al Impuesto de Valor Agregado (IVA), incrementándolo al 19 por ciento para compensar la pérdida de los ingresos emanados de los aranceles que serán suprimidos.

El gobierno colombiano se muestra como el más obsecuente. Además de aceptar que las negociaciones se desarrollen a puerta cerrada, y que en el “cuarto de al lado” sólo participen los empresarios, reprime las movilizaciones y acalla las voces de oposición, tildándolas de cavernícolas. Frente a situaciones graves como la suerte del sector agrario por efecto de la política proteccionista de Estados Unidos, sostiene que esta realidad beneficia al país, porque permitirá “comer subsidios” al comprar productos agrícolas provenientes del gigante norteamericano, o que brindará a Colombia la posibilidad de sustituir cultivos tradicionales por productos tropicales (uchuvas, pitahayas, borjós, mamoncillos, chontaduros, guamas). El Plan de Desarrollo establece que:

“Todos los productos agrícolas procedentes del exterior que hayan sido objeto de ayudas internas a la producción o subsidios a la exportación o políticas monetarias o económicas, con impacto de distorsión en los precios, generan competencia desleal a la producción nacional al ingresar al país. Por estas razones, Colombia establecerá un tratamiento especial según el caso, incluyendo políticas arancelarias para aquellos productos en los cuales las distorsiones externas perjudiquen a los productores nacionales en detrimento de su ingreso y del empleo nacional”.

Mientras la pobreza, la desigualdad y la concentración de la riqueza siguen siendo constantes en América Latina y el Caribe, se vienen promoviendo acuerdos comerciales y de inversión que limitan seriamente las posibilidades de desarrollo y erradicación de la pobreza en los países de la región. Los diversos TLC privilegian los intereses de las grandes corporaciones por encima de los derechos de las poblaciones.

UN MARCO JURÍDICO SEGURO

Es justo reconocer que el comercio y las inversiones pueden ser fundamentales para lograr un desarrollo sostenible, reducir la pobreza y satisfacer los derechos básicos de los ciudadanos. Sin embargo, tal como están orientados actualmente no conducen a ninguna de esas metas. Esta contradicción es producto de las reglas injustas que rigen el comercio y la inversión internacional, pues los países ricos y sus grandes empresas definen sus propios términos de integración con la economía global, en detrimento de los más pobres.

Lo anterior determina la necesidad de desarrollar una campaña en procura de un comercio con justicia, que contribuya a cambiar el marco negativo de las reglas internacionales, especialmente aquellas en discusión en el seno de la OMC, como es el caso de las que rigen las inversiones y la propiedad intelectual. Pero, por el contrario, en las Américas gana terreno la pretensión de integrar a América Latina y el Caribe en un sistema de reglas en un marco de derecho integración comercial, cuyos contenidos pretenden ir mucho más allá de los aspectos más preocupantes de la propia OMC.

Por otra parte, es preciso que los acuerdos de libre comercio contemplen el respeto de las normas contenidas en la Declaración de la Organización internacional del Trabajo (OIT) de 1998 relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo. A saber: libertad sindical, derecho de negociación colectiva, derecho de trabajar libre de toda discriminación, abolición del trabajo forzado, prohibición del trabajo infantil.

Finalmente, la eliminación de la pobreza y la promoción del desarrollo requieren de cambios radicales en materias como agricultura, inversiones y propiedad intelectual. Estos cambios deben permitir: que se tome en cuenta las necesidades de soberanía alimentaria y la producción de los pequeños productores; poner fin al dumping de alimentos baratos que destruyen medios de vida de millones de personas al establecer una competencia injusta en los mercados internos; el acceso a mercados para los países en desarrollo; equidad de poder en el mercado, para que los países puedan disponer medidas de apoyo a los pequeños productores y regular el comportamiento monopólico de las corporaciones agrícolas transnacionales; regular la inversión extranjera y ponerla en función de los intereses de desarrollo nacional; medidas que contribuyan a asegurar el desarrollo de la capacidad productiva local; impedir que los inversores lesionen derechos laborales y ambientales; controles para limitar los flujos de inversión especulativa indirecta y de corto plazo; reglas de propiedad intelectual que garanticen el bienestar público; facilitar el acceso a medicamentos esenciales de bajo precio; la prohibición de patentes sobre recursos genéticos de plantas para la alimentación y la agricultura.

La creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) ha sido destacada como uno de los resultados más concretos de la Ronda Uruguay que convirtió las negociaciones comerciales en un proceso continuo y permanente.⁴²

Los gobiernos de los países en desarrollo se inquietaron ante la perspectiva de enfrentar negociaciones sin que hubiera tiempo suficiente para que todos se familiarizaran

42 El Acuerdo de Marrakech (artículos II y III) establece que la Organización Mundial del Comercio, además de facilitar la aplicación, administración y funcionamiento de los Acuerdos derivados de la Ronda Uruguay, es el foro para las negociaciones entre sus miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales, tanto en cuanto a los temas tratados en el marco de los acuerdos anteriores como para otros asuntos, según las decisiones que emanen de la Conferencia Ministerial.

con los temas propuestos y pudieran evaluar los impactos positivos y negativos que originaría la liberalización de mercados específicos, así como por la introducción de nuevas normas y procedimientos legales.⁴³ También les preocupaba que en un sistema que debería regirse por las normas y no por relaciones de poder, las negociaciones no se plantearan como un intercambio de concesiones mutuamente beneficiosas, en función de la especialización exportadora de los países.

El reto es crear una agenda equilibrada, en la que los representantes de un conjunto heterogéneo de países, con niveles dispares de ingreso y de desarrollo económico, vean adecuadamente reflejados sus intereses.

Existen fuertes desequilibrios entre los costos derivados de la instrumentación de sus obligaciones y los beneficios que obtendrán del cumplimiento de los compromisos por parte de los países industrializados.⁴⁴ Por otra parte, los compromisos asumidos para la liberalización de los mercados agrícola, textil y del vestuario aseguraron a las economías más avanzadas un tiempo considerable para su reestructuración interna, mayor que el logrado por los países en desarrollo para introducir los cambios legislativos, normativos e institucionales necesarios para cumplir con sus compromisos en el marco de varios de los acuerdos de la Ronda Uruguay.

Los países de América Latina y el Caribe deben sacar partido de las condiciones particulares en que enfrentan las actuales negociaciones, lo que incluye el programa de liberalización unilateral, desregulación y privatización a que se han sometido, los compromisos asumidos respecto de la liberalización comercial y de los capitales durante la Ronda Uruguay, además del conjunto de reformas macroeconómicas que han ejecutado. Es importante, por una parte, que los demás países de la OMC reconozcan el esfuerzo de liberalización de los mercados de bienes, servicios y capitales, y por la otra, que los gobiernos latinoamericanos y caribeños sepan valorizar y negociar el acceso de los demás países a sus mercados.

43 Para el Embajador Rubens Ricupero, Secretario General de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), el sistema de rondas negociadoras era mejor para los países en desarrollo, dado que una ronda es precedida por la negociación de la estructura y composición de la agenda, lo que permite a los diversos países llevar adelante los temas de su interés.

44 Numerosas evaluaciones académicas de los efectos de la Ronda Uruguay han respaldado ese convencimiento, y han demostrado que los mayores beneficiarios del proceso de liberalización comercial de bienes y servicios han sido los países industrializados. A éstos, su mayor capacidad negociadora les ha permitido establecer un marco multilateral de disciplinas para el comercio de servicios y la protección de los derechos de propiedad intelectual; introducir temas como inversión y políticas de competencia en los compromisos de MIC y en el acuerdo sobre servicios de telecomunicaciones; avanzar en la liberalización de los servicios financieros, las telecomunicaciones, el comercio electrónico y los productos de tecnología de la información.

Estrategias de inserción internacional

Regionalismo abierto: multilateralismo y acceso a mercados

A lo largo de la década de 1990, en los países de América Latina y el Caribe el movimiento de liberalización unilateral se ha asociado a una participación activa en las negociaciones multilaterales, en el ámbito de la OMC, de acuerdos de libre comercio bilaterales, plurilaterales e interregionales. La liberalización comercial y del marco regulador de las inversiones en las economías nacionales permitió la expansión del comercio y de las inversiones regionales. Así, por primera vez, el movimiento de integración regional —sea por medio de nuevos esquemas subregionales, como el Mercado Común del Sur (Mercosur), o la profundización de otros, como la Comunidad Andina, el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y la Comunidad del Caribe (CARICOM)— dejó de ser un objeto de interés solamente en foros políticos y académicos, para tornarse en un componente de las estrategias empresariales de los grupos instalados en América Latina.

Al mismo tiempo, en la década de 1980, los Estados Unidos manifestaron su apoyo a la liberalización comercial en el ámbito regional al iniciar la negociación de tratados de libre comercio, primero con Israel y Canadá y, posteriormente, con Canadá y México, para establecer el TLC. Mientras este último era ratificado por los Parlamentos de los tres países, el gobierno de los Estados Unidos empezaba a definir su estrategia para el resto de América Latina y el Caribe, a partir de la Iniciativa para América puesta en práctica por el gobierno anterior; cuyo propósito se concretaría en las actuales negociaciones para la formación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).⁴⁵ La CEPAL difundió en América Latina y el Caribe la noción de un “regionalismo abierto”, para caracterizar esa tendencia presente al final de la Ronda Uruguay en la que se mezclaban la dinámica de los movimientos subregionales con la apertura unilateral y el movimiento hacia la integración hemisférica. El regionalismo abierto se definiría como la interdependencia entre acuerdos de carácter preferencial y la

45 El año 1994 estuvo marcado por varios eventos interrelacionados que pusieron de relieve la nueva complejidad de los procesos de liberalización comercial: en enero empezó a operar el TLC. En marzo, los acuerdos de la Ronda Uruguay fueron formalmente suscritos en Marrakech por más de 120 miembros del anterior Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), lo que permitió la posterior creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en enero de 1995. En diciembre se realizó la Cumbre de las Américas en Miami, con la participación de jefes de estado y gobierno, y se estableció un calendario de reuniones con vistas a la puesta en marcha del proceso de formación del ALCA. Además, la VII Reunión Cumbre del Mercosur, realizada en Ouro Preto, también en diciembre de 1994, marcó el final del período de formación del área de libre comercio del Mercosur, y dio inicio a la etapa de unión aduanera incompleta. También el foro de la Cooperación económica en Asia y el Pacífico (APEC) siguió avanzando en sus planes de liberalización del comercio.

integración “de hecho”, determinada por las señales de mercado, como resultante de una liberalización amplia y generalizada^{46 47}.

La liberalización unilateral no garantiza la apertura de los mercados compradores. En un contexto internacional todavía mercantilista, los gobiernos han mantenido su función de definir e implementar los derechos de propiedad y de negociar el acceso de personas, bienes, capital y tecnología a sus territorios, en un contexto de aranceles bajos, pero con nuevas restricciones impuestas sea por medio de barreras técnicas o de medidas antidumping, entre otras.⁴⁸ Así, en una economía que se globaliza y se regionaliza en profundidad con movimientos simultáneos, los Estados buscan definir estrategias de inserción que les permitan lograr para sus productos un acceso más seguro a los mercados importadores.

México consolidó el acercamiento con los Estados Unidos, por medio del TLC, para garantizar el ingreso de inversiones y, por esa vía, un acceso más estable al mercado estadounidense. Esa decisión determinó el incremento de la importancia relativa de los Estados Unidos como destino de las exportaciones mexicanas y una reducción de la de América Latina como mercado comprador. La gravitación de los Estados Unidos, que ya era grande en 1988 (66%) aumentó todavía más, hasta llegar a cerca de 87% en 1998; la participación de América Latina y el Caribe, mientras tanto, no alcanzaba a 5%.

Por otra parte, para todos los demás países sudamericanos, pero también para algunos centroamericanos, como Costa Rica, las compras de los mercados de la región representan más de 30% del total de sus exportaciones. Además, como se ha destacado en la literatura económica, el comercio intrarregional tiende a presentar una mayor participación de las manufacturas, así como de productos con mayor densidad tecnológica y utilización de mano de obra más calificada, y un comercio de servicios en turismo, transportes, servicios profesionales y otros.

46 CEPAL, (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*, Libros de la CEPAL, N° 39 (LC/G.1801/Rev.1-P), Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S/E.94.II.G.3 septiembre. Santiago de Chile., (1994).

47 Originalmente, la expresión “regionalismo abierto” fue propuesta a fines de los años setenta por el Primer Ministro japonés Masayoshi Ohira, para definir una cooperación regional abierta que fuera armónica con los intereses de la comunidad global.

48 Como señalan Sáez y Valdés con respecto a Chile: “La apertura unilateral obviamente no tiene como contrapartida necesaria una apertura de los mercados de los socios comerciales de Chile. Por ejemplo, no tiene efectos en las prácticas aduaneras de éstos ni en la forma en que se adoptan y administran las barreras técnicas, y no eliminan las prácticas restrictivas que aplican los países mediante la adopción de medidas antidumping. En virtud de los acuerdos se puede lograr una apertura preferencial, segura y predecible que facilite el desarrollo de proyectos en el campo exportador.”

Integración subregional

En los de 1990 a 2000 el proceso de integración latinoamericano y caribeño encontró una dirección y mostró un dinamismo que habrían sido difíciles de prever en años pasados. Los acuerdos suscritos en 1986 entre Argentina y Brasil, con vistas al establecimiento de una zona de comercio preferencial, que precedieron los esfuerzos de liberalización antes mencionados, marcaron el resurgimiento de la integración. En 1991, con la adhesión de Uruguay y Paraguay, el acuerdo bilateral se convirtió en el Tratado de Asunción, en virtud del cual se creaba el Mercado Común del Sur (Mercosur). Asimismo, a fines de la década pasada se reactivaron el Grupo Andino (transformado posteriormente en la Comunidad Andina), el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y la Comunidad del Caribe (CARICOM). Es decir, estos esquemas subregionales de integración lograron liberalizar lo esencial de su comercio intrasubregional e implementaron programas de desgravación hacia terceros, con miras a instrumentar, a mediano plazo, aranceles externos comunes que les permitieran operar como uniones aduaneras, aunque imperfectas.

Como resultado de las transformaciones de las políticas de los países de la región, el comercio intrarregional se recuperó del agudo retroceso sufrido crisis económica de comienzos 1980, para luego expandirse aceleradamente en los años siguientes, a tasas superiores a las correspondientes a las exportaciones hacia terceros países, hasta llegar a representar en 1998 más de una quinta parte de las exportaciones totales de los países de la región. La apertura de las economías y la consolidación de los procesos de integración permitieron que los países descubrieran las ventajas de cercanía y aprovecharan el potencial de sus mercados naturales en la región, especialmente para la colocación de manufacturas y de servicios.

A fines de 1994, el Mercosur se convirtió en una zona de libre comercio, con pocas excepciones, y los países miembros se comprometieron a establecer un arancel externo común, que debe estar plenamente vigente en el año 2006.⁴⁹ A su vez, los países andinos lograron liberalizar el comercio intrazona, aunque el arancel externo común fue adoptado plenamente por Colombia y Venezuela en 1992 y de manera imperfecta por Ecuador.⁵⁰ El libre comercio en el MCCA está en vigor desde mediados de los años noventa, aunque cada uno de los países integrantes mantiene un número aún elevado de salvaguardias en el comercio recíproco.⁵¹ Existe el compromiso de llegar a la plena aplicación del arancel externo común en el año 2005, y se espera que el acercamiento entre El Salvador y Guatemala pueda actuar como un catalizador de la integración centroamericana (TAVARES, 1999).

49 Argentina y Brasil lo establece en el año 2001 y Uruguay y Paraguay tiene plazo hasta el 2006.

50 Bolivia y Perú han mantenido sus respectivos aranceles nacionales, mientras que Ecuador aplica el arancel externo común a cerca de 60% de su estructura arancelaria.

51 En 1993, en el Protocolo de Guatemala se estableció el objetivo de llegar a la unión económica a través del acuerdo voluntario y consensual de los estados.

Igualmente, los países miembros de la CARICOM se comprometieron a liberalizar totalmente el comercio intrazona hacia mediados de la década, mientras que los planes de convergencia de la estructura arancelaria de los países miembros hacia el arancel externo común deberían cumplirse a fines de 1998. Sin embargo, la secretaría de la CARICOM señaló que solamente 6 de los 14 países miembros habían dado fin a la última etapa de convergencia dentro del plazo previsto⁵². Los países más pequeños tienen dificultades para rebajar sus aranceles debido al impacto que esto ejerce sobre sus recursos fiscales. En relación con el libre movimiento de bienes en el interior de la CARICOM, en cerca de siete países se requieren algunas licencias de importación y se aplican derechos tarifarios a productos sensibles, como aceites comestibles, ron y otras bebidas alcohólicas, vehículos automotores, y derivados de leche fresca.

Simultáneamente, se produjo una proliferación de acuerdos parciales, casi todos de corte bilateral, que han sido denominados de “nueva generación”, ya que se caracterizan por tener metas exigentes en cuanto a liberalización comercial de bienes, además de incorporar compromisos en áreas complementarias, como la liberalización de los servicios, mecanismos ad hoc para la solución de controversias, la promoción de inversiones mutuas y convenios en materia de infraestructura física. Estos acuerdos fueron promovidos por los nuevos compromisos y temas contenidos en el TLC, que forman parte de los tratados bilaterales y plurilaterales que tienen a México como eje principal. En el ámbito de la ALADI se han firmado cerca de 10 de estos acuerdos, a los cuales hay que agregar los suscritos por México con Costa Rica y Nicaragua, además de un gran número entre miembros de la ALADI, por una parte, y países centroamericanos y del Caribe, por la otra, que generalmente contemplan un trato preferencial a los segundos.

Cabe recordar al respecto que las cuatro uniones aduaneras imperfectas existentes en la región tienen como objetivo último constituir un mercado común. La concreción de esta meta implicaría, además de la liberalización del comercio de bienes y el establecimiento de un arancel externo común, la facilitación de los movimientos de capitales, la liberalización del comercio de servicios y la libre movilidad de las personas. Sólo mediante la implementación estas disciplinas complementarias podrían los cuatro esquemas subregionales de integración asegurar su razón de ser y su supervivencia en el interior de una zona de libre comercio que liberalizaría el intercambio en todo el hemisferio occidental, finalidad que persiguió en su momento la iniciativa para la formación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)⁵³.

52 El perfeccionamiento del mercado único de la CARICOM se lleva a cabo mediante la implementación de nueve protocolos complementarios, que abarcan desde aspectos institucionales hasta reglas de competencia. Los protocolos 1, 2, 3 y 5, referidos respectivamente a aspectos institucionales, derechos de establecimiento, provisión de servicios y movimiento de capitales, política industrial, y política agropecuaria han sido ratificados. Por su parte, el protocolo 4, que trata de la liberalización comercial y el establecimiento del arancel externo común está siendo aplicado provisionalmente por 10 de los 14 miembros de la CARICOM.

53 La Declaración de Costa Rica definió un principio importante: “El ALCA puede coexistir con acuerdos

La región se ha convertido en un destino importante para las inversiones extranjeras en general, que son atraídas por el proceso de apertura, las privatizaciones, la alta rentabilidad y las perspectivas que ofrece un mercado integrado de gran potencial, como es el caso del Mercosur. Se estima que los flujos de inversión extranjera directa recibidos por la región aumentaron de unos 10 000 millones de dólares a principios de la década a cerca de 60 000 millones de dólares en 1998⁵⁴. Las inversiones representaron además una parte importante y creciente en el total de los capitales extranjeros captados por la región, aunque en 1997 cerca de un 40% de ellas continuó consistiendo en capital financiero. Estos recursos foráneos en su conjunto han facilitado el proceso de apertura en general y contribuido a proveer la necesaria liquidez para el despegue del comercio intrarregional.

Sin embargo, este movimiento positivo hacia una mayor integración entre las economías latinoamericanas no fue inmune a las consecuencias de la crisis financiera internacional, que se hicieron sentir en la región en los últimos años de la década del siglo XX. Hasta mediados de 1998, el proceso de integración pareciera haber sido capaz de resistir el entorno externo desfavorable. En este año, los datos disponibles parecen señalar que el repliegue de las importaciones desde la región será más marcado que el que exhibirá las importaciones desde terceros países⁵⁵. La retracción de este comercio confirma que los vínculos comerciales intrarregionales siempre serán frágiles y que pueden ser afectados por la falta de liquidez financiera internacional, tal como quedó demostrado en las crisis financieras de 2009 a 2013, lo cual no es un fenómeno ajeno a la integración de mercados.⁵⁶

Por otra parte, los efectos de la crisis financiera internacional en la región alentaron el debate sobre la conveniencia de coordinar determinadas políticas macroeconómi-

bilaterales y subregionales, en la medida en que los derechos y obligaciones bajo tales acuerdos no estén cubiertos o excedan los derechos y obligaciones del ALCA."

54 CEPAL, (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) América Latina y el Caribe: políticas para mejorar la inserción en la economía mundial. Segunda edición revisada y actualizada Fondo de Cultura Económica, Santiago de Chile, 1998

55 Según datos parciales provistos por la Secretaría de la ALADI sobre las exportaciones de algunos de sus países miembros hacia el mercado zonal, éstas habrían disminuido 27.3% en el caso de Colombia, 20.6% en el de Chile, 24.7% en el de Ecuador, 19.8% en el de Perú, 36.4% en el de Uruguay y 49.0% en el de Venezuela. En cambio, las exportaciones de esta muestra de países hacia el resto del mundo registran un retroceso de apenas 2.8%. Analizando la misma tendencia en cuanto a importaciones desde estos mismos países se detectan caídas importantes para todos ellos que varían entre 49.4% (Colombia) y 0.6% (México), con un promedio de 30% para la ALADI en su conjunto. Además, los valores parecen guardar una estrecha relación con la profundidad alcanzada por la recesión en cada uno de los 11 países miembros, y las medidas específicas impuestas en varios de ellos para frenar las importaciones.

56 Como consecuencia directa de la crisis financiera de 1982, el comercio intrarregional sufrió una retracción de 35% en el período 1982-1983, caída que recién se superó en 1990.

cas clave, entre las que se destacan las cambiarias y fiscales, principalmente las que apuntan a atraer inversiones.⁵⁷ Tanto los países miembros del Mercosur como los de la Comunidad Andina han adoptado algunos compromisos con el propósito de lograr una gradual convergencia de políticas macroeconómicas clave. No obstante, mientras las demandas de coordinación han aumentado claramente, las reales posibilidades de los países de aceptar disciplinas específicas en estas materias han disminuido en la misma medida en que sus políticas nacionales se tornaron menos efectivas para resguardar sus economías de los choques externos. Además, en un contexto de retracción económica, persisten los interrogantes sobre la factibilidad de imponer compromisos regionales y subregionales a economías cuya vinculación con el comercio intrasubregional sigue siendo débil.⁵⁸

Liberalización del comercio y convergencia

Las respuestas que dan los estudios empíricos sobre liberalización del comercio y convergencia de ingresos son más bien ambiguas: mientras algunos sugieren que la liberalización del comercio tiene una función importante o que incluso podría ser el factor determinante de la convergencia de ingresos, hay otros cuyas conclusiones destacan la importancia de otros factores. El estudio realizado por Barro y Sala-i-Martin indica que en las regiones entre las que se da una apertura comercial los países pobres muestran un crecimiento más rápido que el promedio (Barro & Sala-i-Martin, 2003). Los autores demuestran que tanto en Estados Unidos como en Europa los estados o las regiones más pobres se acercaron a los de mayores ingresos a un ritmo de un 2% anual entre 1960 y 1985. Los autores sostienen que en estos casos se produce una convergencia, pero que ésta es lenta. Otros autores llegan en cambio a la conclusión de que, después de la eliminación de las barreras arancelarias entre los principales miembros de la Comunidad Económica Europea, se produjo una marcada convergencia de ingresos⁵⁹. Estos estudios indican, por lo tanto, que la convergencia, sin ser

57 En la actualidad, los dos grandes países del Mercosur, Argentina y Brasil, adoptaron políticas cambiarias diametralmente opuestas: cambio fijo en el primero y cambio flotante en el segundo.

58 Este es el caso de Brasil y de los países integrantes de la Comunidad Andina, que posteriormente llevaría al retiro de Venezuela como parte del CAN, pero que en virtud de la posición y política macroeconómica de este país no afecta aun este proceso de integración.

59 La convergencia macroeconómica, en un sentido amplio, puede definirse como el proceso a través del cual disminuyen las diferencias entre las estructuras económicas y financieras de los países. Si bien para medir la convergencia macroeconómica es necesario utilizar simultáneamente un conjunto de indicadores de diversa naturaleza, uno de los más importantes es el que tiene que ver con los niveles de ingreso. En tanto que los niveles de ingreso de un número determinado de países tiendan a acercarse, es de presumir que se están al menos estableciendo las bases para que sus niveles de desarrollo sean relativamente comparables. Una forma de medir, de manera sencilla, el grado de convergencia entre los niveles de ingreso es aproximarlos utilizando el PIB per cápita, medido por paridad de poder adquisitivo (PPA). Esta es una unidad de cuenta que permite

ciertamente un fenómeno generalizado, podría materializarse entre países que tienen estrechos vínculos comerciales.

Pero otros estudios se han cuestionado esta evidencia empírica por varias razones, entre ellas, por la medición del grado de apertura y el período considerado en el análisis y, a partir de esto, han puesto en duda la conclusión según la cual la liberalización del comercio se traduce automáticamente en una convergencia más rápida. Incluso si se produce la convergencia, hay muchos otros factores que entran en juego, además del comercio, entre otros la existencia de leyes e instituciones similares, la movilidad de la mano de obra y las transferencias de ingresos.

El mejor ejemplo de este fenómeno en nuestro continente es lo sucedido en Puerto Rico. Efectivamente, el desarrollo de la isla desde el fin de la segunda guerra mundial no sólo ilustra la relación existente entre apertura comercial y convergencia de ingreso, sino también los efectos de otros factores paralelos a la liberalización del comercio, sobre todo de los incentivos industriales, las transferencias y la movilidad de la mano de obra. La estrategia de desarrollo que comenzó a aplicar Puerto Rico en los años cuarenta, conocida como “Operación Manos a la Obra” (*Operation Bootstrap*), condujo a un notable crecimiento basado en la atracción de inversiones de los Estados Unidos, transformando a la isla, que hasta entonces mostraba un predominio del sector agrícola, en una economía impulsada por las manufacturas y los servicios. En los años cincuenta y sesenta, el crecimiento anual promedio del PIB real per cápita ascendió a un 5.3% y un 6.4%, respectivamente. La diferencia entre ingreso per cápita en Estados Unidos y en Puerto Rico se redujo rápidamente, de un factor cercano a seis en 1950 a un factor de cuatro en 1960 y 2.7 en 1970. Después de 1970, la reducción de la diferencia de ingresos entre las dos economías se detuvo y se reanudó en los años 1990-2001, por lo que en 2001 alcanzaba apenas a un factor de dos (DIETZ, 2003).

El principal componente de la estrategia aplicada por Puerto Rico consistió en atraer capital de los Estados Unidos con fines de inversión en industrias de exportación al mercado estadounidense, en un contexto de desgravación casi absoluta. La movilidad de la mano de obra, caracterizada por una emigración irrestricta de puertorriqueños a Estados Unidos y la cuantiosa entrada de transferencias procedentes de dicho país fueron también pilares fundamentales de dicha estrategia.

Los incentivos adoptados consistían, entre otras cosas, en exenciones de impuestos al sector industrial y una serie de otros incentivos consagrados en la legislación de Puerto Rico y de los Estados Unidos. Desde el comienzo de la “Operación *Bootstrap*” hasta la promulgación de la ley de incentivos industriales en 1978, Puerto Rico ofrecía exención absoluta de impuestos nacionales y de otros derechos y una serie de subsidios aplicables

efectuar comparaciones en términos reales, corrigiendo el efecto distorsionador de los niveles de precios y las diferencias en el poder adquisitivo de los ingresos en cada economía particular.

a las rentas y la mano de obra. Además de esos incentivos, se otorgó exención tributaria del impuesto sobre las utilidades a las empresas estadounidenses con operaciones en Puerto Rico. Los Estados Unidos hasta 1976, otorgó a las empresas estadounidenses el derecho a recibir créditos tributarios contra el pago de impuestos federales sobre los ingresos percibidos por concepto de actividades empresariales y financieras realizadas en la isla. Estas disposiciones evidentemente estimularon las inversiones con fines de exportación, en su mayor parte de capital proveniente de los Estados Unidos.

Los incentivos a la inversión ofrecidos por Puerto Rico y los de Estados Unidos estructuraron el sector manufacturero, que se expandió y dejó de basarse en el uso intensivo de mano de obra para centrarse en actividades con gran concentración de capital. Las “empresas 936”⁶⁰, como se las conoce, se convirtieron en el eje del sector manufacturero de Puerto Rico, cuya participación en el producto aumentó de 22% en 1950 a 39% en 1990; de hecho, la isla llegó a ocupar el primer lugar entre los estados de los Estados Unidos en cuanto a participación de los productos manufacturados en el

PIB. Las manufacturas fueron el factor propulsor de la expansión del comercio, sobre todo de productos químicos (medicamentos y productos farmacéuticos, entre otros).⁶¹

VI. CONCLUSIONES

El tema de acceso a los mercados ha “evolucionado” desde una visión tradicional asociada principalmente a la disminución de barreras en la frontera, hasta su concepción

actual en la que el acceso llega a depender de un creciente número de políticas aplicadas a la producción y comercialización domésticas.

Las limitaciones estructurales siempre condicionaran la oferta de los países en vía de desarrollo, impidiendo que estos aprovechen oportunidades de mercados abiertas en las negociaciones de acceso.

El trato especial y diferenciado, el regionalismo y el sistema de solución de controversias constituyen tres dimensiones transversales del acceso a mercados. Cada una ofrece posibilidades complementarias a los países en desarrollo, aunque también presenta limitaciones específicas debido a la naturaleza de su reglamentación, la cual genera desequilibrios y descalabros económicos y sociales la mayoría de veces evidentes.

60 Esta denominación de las empresas se debe a que en el código fiscal de los Estados Unidos el número del artículo que hacía las exenciones era el número 936.

61 En los años noventa, los productos farmacéuticos de origen puertorriqueño representaban el 50% de las importaciones de éstos por parte de Estados Unidos y cubrían cerca del 25% de la demanda mundial de medicamentos.

ANÁLISIS DENTRO DEL PRINCIPIO DE NO INTERVENCIÓN DE DERECHO INTERNACIONAL EN EL ACCESO A MERCADOS BAJO EL MARCO DE ACUERDOS INTERNACIONALES DE LIBRE COMERCIO LATINOAMERICANO CON RELACIÓN AL CASO DE COLOMBIA

Los acuerdos de integración regional brindan una oportunidad única para elevar la competitividad de su oferta exportable, mejorar su inserción en el comercio internacional y fortalecer su posición negociadora. La creación de comercio, las posibilidades de especialización y de complementación mutua, y el aumento de las escalas de producción, sitúan la oferta regional en mejores condiciones para competir internacionalmente. La posición negociadora de los países se verá fortalecida en la medida que se amplíen y consoliden los mercados integrados y adopten políticas comerciales comunes.

Los gobiernos de los países andinos que han aceptado la existencia de acuerdos de libre comercio con Estados Unidos en cierta medida limitan la posibilidad de impulsar procesos de integración, sometiéndose a políticas de disgregación que podrían constituir violaciones a los pactos y acuerdos suscritos con otros países.

Mientras la pobreza, la desigualdad y la concentración de la riqueza siguen siendo constantes en América Latina y el Caribe, se llegan acuerdos comerciales y de inversión que limitan seriamente las posibilidades de desarrollo y erradicación de la pobreza en los países de la región. Los diversos TLC privilegian solo los intereses de las grandes corporaciones por encima de los derechos de las poblaciones y esto se evidencia en el poder que económicamente ellas tienen para lograr y hacer respetar esos acuerdos, por encima del costo social que conlleva la aplicación de este tipo de acuerdo.

VII. REFERENCIAS

- Barro, R., & Sala-i-Martin, X. (2003). *Economic Growth*. Cambridge: MIT Press.
- Dietz, J. (2003). *Puerto Rico: Negotiating Development and Change*. Puerto Rico: Rienner.
- General de la Republica de Colombia. (2002). Colombia. Economía Colombiana. *Colombia. Economía Colombiana*.
- Harris, R. (1998). *Market Access in International Trade*. Illinois. : University of Chicago Press.
- Josling, T. (1998). *Agricultural Adjustment and the Uruguay Round Agreement on Agriculture-Some Issues Facing Countries in the Latin American and the Caribbean Region*. Santiago de Chile.
- Selva Sevilla, C. (2004). *El capital Humano y su contribucion al crecimiento economico*. Madrid: Univesridad de la Castilla.
- Silva, V., & Heirman, J. (1999). *Las condiciones de Acceso a mercados de bienes: algunos problemas pendientes*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Tavares, J. (1999). *The Access of Central America to Export Markets: Diagnostic and Policy Recommendations*. Obtenido de Instituto de Desarrollo Internacional de Harvard (HIID).

Thorstensen, V., Sawaya Jank, M., & Dantas, A. (2005). *O Brasil e os grandes temas do comércio internacional*. Sao Paulo: Lex Editora.