

# **Algunas consideraciones sobre la integración económica**

**LUIS E. VALLEJO ZAMUDIO**  
Decano Facultad Ciencias Económicas y Administrativas  
Universidad Pedagógica Tecnológica de Colombia\*

Fecha de recepción: 20 de octubre de 2004

Fecha de aprobación: 2 de diciembre de 2004

---

\* Este artículo es parte del trabajo financiado por la Industria Licorera de Boyacá-ILC-SACI sobre la factibilidad para crear una cadena productiva de la caña de azúcar.

## RESUMEN:

El artículo examina los elementos básicos de la integración económica haciendo énfasis en los aspectos centrales del proceso y deteniéndose en los últimos acuerdos existentes en América Latina, como también, en los que se prevee firmar en el futuro. Se destaca los efectos de la integración, resaltando las ventajas del proceso desde el punto de vista económico y político, lo mismo que, los costos que generaría la integración. De igual manera, se describen los avances y los impedimentos existentes con el ALCA. Además, se hace referencia al TLC, centrándose en los efectos del proceso para la economía colombiana. Por último, se formulan algunos comentarios sobre el MERCOSUR, destacando el potencial que el país tendría en dicho bloque.

**Palabras clave:** integración económica, bloques comerciales, tipos de integración, ALCA, TLC, Mercosur.

## ABSTRACT:

The article analyzes the basic elements of economic integration doing an emphasis in the central feature process. Also, this paper checks latest and futures Latin American agreements.

The article focuses on integration effects and costs from economical and political point of view. At the same time ALCA outcomes and boundaries are showed.

This paperwork builds TLC conceptions taking into account the effects in the Colombian economic process.

At the end, Mercosur comments are mentioned highlighting the Colombian economic potential into this alliance.

**Key words:** Economic integration, commercial alliance, types of integration, ALCA, TLC, MERCOSUR.

## **Introducción**

La integración económica ha sido objeto de discusión y existen criterios encontrados entre aquellos que consideran que debe dársele un enfoque comercial neoliberal y los que plantean una orientación dirigista o intervencionista. También se han registrado modelos mixtos que le han dado mayor o menor preponderancia a uno u otro criterio, dependiendo de la naturaleza del proceso.

Los fundamentos del primer enfoque se inspiran en la teoría tradicional del comercio internacional, en la que el objetivo de la integración es eliminar las barreras y los impedimentos al libre flujo de bienes y servicios entre las diferentes economías, para generar un espacio económico integrado en el que las leyes del mercado actúen

entre los países socios. El proceso de integración tiene que hacerse por etapas, comenzando por la zona de libre comercio, para luego avanzar hacia la unión aduanera y el mercado común, para finalizar, con la unión económica y monetaria.

Por otra parte, el modelo dirigista o intervencionista tiene dos vertientes: la propuesta por Harry Jonson, para quien el proceso de integración económica no se circunscribe sólo al plano comercial, sino que fomenta el desarrollo económico integral, haciendo énfasis en la industrialización. La segunda vertiente es la diseñada por la Escuela Estructuralista, para la que, el proceso es factible para países con vecindad geográfica y con similares niveles de desarrollo, el objetivo central es diseñar un conjunto de políticas que promuevan la producción a

gran escala, faciliten la diversificación de la producción e incentiven el progreso técnico.

La finalidad del presente artículo es analizar la integración económica haciendo énfasis en los aspectos centrales del proceso y deteniéndose en los últimos acuerdos existentes en América Latina, como también, en los que se prevee firmar en el futuro. Para ello se ha dividido el trabajo en tres partes.

En la primera, se hace referencia a la cooperación y a la integración destacando la forma en que ha evolucionado este último concepto desde el punto de vista neoclásico. De igual manera, se realiza una descripción sucinta de los diferentes procesos de integración existentes.

En la segunda, se analiza lo referente a los efectos de la integración, destacando, por un lado, las ventajas que tendría el proceso desde el punto de vista económico y político, y por otro, los costos que generaría la integración.

En la tercera se estudia, las propuestas sobre el ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas) y el TLC (Tratado de Libre Comercio) que aspira firmar Colombia con los Estados Unidos, además, el tratado suscrito por la Comunidad Andina de Naciones con el MERCOSUR. De hecho, las negociaciones del ALCA como se sabe, en los actuales momentos, están

estancadas, pero se evalúan los avances y los impedimentos existentes en dicho proceso. En relación con el TLC, también se hacen algunas generalizaciones centrándose en los efectos del proceso para la economía colombiana. En relación con el MERCOSUR se formulan algunos comentarios centrándose en el potencial que el país tendría en dicho bloque.

## **1. Cooperación e integración económica**

Debido a que los países presentan diversas condiciones relacionadas con la disponibilidad de factores y oferta de bienes es posible el intercambio. En la historia moderna, economías completamente cerradas no existen y más bien lo que impera son las relaciones económicas entre países, las cuales, en los actuales momentos, son convenientes y en algunos casos indispensables. Las relaciones económicas entre países pueden tener varias modalidades: librecambio, bilateralismo, cooperación económica e integración económica, siendo las dos últimas las más utilizadas en los actuales tiempos.

La cooperación económica se inició en la posguerra, y consiste en una relación económica entre naciones cuyo objetivo es la reducción de las barreras para alcanzar mayor flexibilidad en las transacciones económicas, y así impulsar el crecimiento económico de los países. En principio, el objetivo fundamental era reducir las posibili-

dades de una nueva confrontación bélica, estimulándose para ello la cooperación multilateral y políticas de acercamiento entre los países. Para facilitar el proceso se creó la ONU (Organización de las Naciones Unidas) y una serie de agencias especializadas dependientes de ella.

La integración económica se inició a finales de los años cincuenta y se consolidó en la década de los ochenta; en la actualidad, es la forma más frecuente de relaciones económicas entre países. La teoría de la integración tiene su fundamento en los planteamientos neoclásicos y, como lo plantea Garay,<sup>1</sup> existen diversos conceptos y no hay una definición acabada, sino varias apreciaciones, algunas bastantes imprecisas. Trabajos recientes como el de Guerra Borguez<sup>2</sup> argumentan que a pesar de los avances en los últimos años de los procesos de integración, no existe una renovación teórica ya “que a la fecha (2003) no contamos con una nueva teoría de la integración”.<sup>3</sup>

Son muchas las definiciones que sobre el tema existen; cabe resaltar las más destacadas. Para G. Myrdal, “la economía no está plenamente integrada, mientras no se abran muchos caminos para todos y mientras la remuneración pagada por los servicios productivos no sea igual, independientemente de diferencias sociales, raciales y culturales”<sup>4</sup>, mientras que para Jan Tinbergen la integración es un

concepto más amplio y la define como “el establecimiento de la estructura más deseable en la economía internacional, mediante la supresión de los obstáculos artificiales al funcionamiento óptimo, y la introducción deliberada de todos los elementos deseables de la coordinación o unificación”.<sup>5</sup>

De otro lado, Kindlberger considera que la “integración económica es la igualación de los precios de los factores. Esta puede ser producida por el comercio sin movimiento de factores, por movimiento de factores sin comercio, o por una combinación de ambas cosas. Pero cualquier interferencia en el comercio, proceda de las tarifas o de los costes de transporte, impide la igualación de los precios de los bienes y, por consiguiente la de los factores”.<sup>6</sup>

Como puede apreciarse hay divergentes definiciones y lo que se puede inferir, tratando de destacar los aspectos más relevantes de las diferentes explicaciones, es que la integración se base en la eliminación de los obstáculos entre los países que la conforman, con la finalidad de crear un mercado único, eliminando los impedimentos fronterizos.

Analizando varias definiciones, existen puntos de encuentro sobre los temas básicos que están presentes en los procesos integracionistas, y que son los ejes centrales en los que se sustenta dicho proceso, y que según

Machlup, F. tienen que ver con: “1. Que la integración económica se refiere a la división del trabajo; 2. Que ella envuelve movilidad de bienes o factores o ambos; y, 3. Que está relacionada con la discriminación, o no discriminación, en el tratamiento de bienes y factores”.<sup>7</sup>

La integración económica tiene diferentes etapas, las cuales van evolucionando en la medida en que avanza el proceso. Las formas más utilizadas<sup>8</sup> son: área de preferencias aduaneras, zonas de libre cambio, unión aduanera, mercado común y unión económica y monetaria.

### **1.1 Área de preferencia aduanera**

Consiste en que un grupo de países concertan una serie de ventajas arancelarias, las cuales no se amplían a terceros. Este sistema de integración ha ido desapareciendo en la medida en que los países que la constituían pasaban a formas más avanzadas; así mismo, por la actitud negativa del GATT (Acuerdo General Sobre Aranceles de Aduana y Comercio) frente a este tipo de procesos. Las áreas preferenciales más importantes fueron: la Commonwealth Británica o Comunidad Británica y la Unión Francesa; la primera se conformó en 1932; agrupaba a la Gran Bretaña y los territorios del antiguo imperio británico (Canadá, Australia, Nueva Zelanda, India y demás colonias de África y Asia); la segunda se organizó en 1958, y es-

ta integrada por Francia y sus colonias africanas.

### **1.2 Zona de libre comercio**

Es un territorio formado por dos o más países los cuales de manera rápida o gradual, deciden eliminar las barreras, aranceles y otros obstáculos al comercio, con el objetivo de garantizar la libre movilidad de mercancías en el espacio de integración. Los miembros que componen el grupo mantienen frente a terceros su política comercial<sup>9</sup>. Al igual que el área de preferencia aduanera, la zona de libre comercio, es una agrupación transitoria, que desaparece o evoluciona hacia una unión aduanera. Las formaciones más importantes que conforman este tipo de integración son: el NAFTA (Zona de libre comercio de América del Norte), conformado por Estados Unidos, Canadá y México en 1992 y el ANZCERTA (Zona de libre comercio de Australia y Nueva Zelanda).

### **1.3 Unión Aduanera**

Es un proceso más avanzado de integración y consiste en la eliminación de las restricciones al libre comercio de mercancías e incluye un arancel externo común frente al resto del mundo. Por tanto, la unión aduanera es también un área de libre comercio ya que el comercio entre los países miembros es libre; pero el área de libre comercio no es unión aduanera ya que en el primero no existe un arancel

externo común como sí se da en la segunda<sup>10</sup>. Entre las agrupaciones más importantes dentro de estas modalidades se destacan: el BENELUX (unión aduanera y económica de Bélgica, Holanda y Luxemburgo); creada en 1944 y la CEE (comunidad económica europea) que en su proceso evolutivo en 1968 llegó a constituirse en unión aduanera.

### **1.4 Mercado común**

Dos o más países forman un mercado común cuando cumplen con los requisitos de la unión aduanera y además permiten la libre circulación de factores productivos (trabajo y capital). Como puede observarse, en esta forma de integración se eliminan todas las restricciones al comercio e incluye un arancel externo común; es decir, el grupo como tal fija la política arancelaria con el resto del mundo y, además, permite la movilidad de los factores productivos incluido el trabajo. El ejemplo más sobresaliente en este tipo de integración fue la Unión Europea que logra este objetivo el 1 de enero de 1993.

### **1.5 Unión económica y monetaria**

Es la forma de integración más completa y se alcanza cuando el grupo de países que la componen, previamente ha constituido un mercado común, unificando, además, las políticas micro y macroeconómicas, como también, adoptando una moneda única. Para

llegar a esta situación se ha transitado por todas las fases previas de integración e implica ceder la soberanía que cada país tiene en el manejo de la política económica. En la actualidad el caso más importante es la Unión Europea, integrada por 25 naciones con la entrada en mayo de diez países más. Para llegar a la situación actual la Unión Europea tuvo que transitar por todas las formas de integración, proceso que se inició en 1944. Además, es importante resaltar, lo alcanzado por la Unión Europea ya que los países que la componen superaron restricciones como el idioma, la moneda, las tradiciones y cedieron soberanía para poder alcanzar el estatus que hoy tienen.

## **2. Efectos de la integración**

Cualquier proceso de integración genera ventajas y desventajas, entre los beneficios de este proceso cabe destacar los económicos y los políticos.<sup>11</sup>

### **2.1 Beneficios de la integración**

En relación a los económicos, es apenas natural que los procesos de integración comercial intensifiquen los flujos comerciales entre los países miembros, debido a la reducción o eliminación de las barreras al comercio. Por lo anterior, se espera que la integración se traduzca en un comercio más libre y que por tanto se eleven los niveles de bienestar. Empero, este hecho no es tan claro y puede presen-

tarse una situación en que la integración económica lleve al surgimiento de dos efectos contrarios: por un lado “creación de comercio” y, por otro, “desviación de comercio”, es decir, puede mejorar o empeorar la asignación de recursos.

Kindleberger<sup>12</sup>, considera, que el aporte pionero de Jacob Viner (1953) consistió en demostrar las dos situaciones anteriores y que el efecto final sobre el bienestar depende de cuál de las dos es más fuerte: si la “creación de comercio” o la “desviación del comercio”. La primera es positiva para las relaciones comerciales, la segunda es negativa.

Antes de los planteamientos de Viner se creía que las uniones aduaneras (Guerra Borges, 2003) siempre aumentaban el bienestar; lo innovador de dicho autor, es que estableció que a priori no se puede definir cuál será el efecto, todo depende del resultado que se dé del intercambio al interior de la unión aduanera, es decir: “creación de comercio” o “desviación de comercio”. Por ello, cuando Viner, estableció la distinción de los efectos de las uniones aduanera, generó una verdadera conmoción en la teoría hasta entonces vigente sobre el tema.

En el caso de la “creación de comercio”, según Viner, “uno de los miembros, por lo menos, debe beneficiarse; ambos pueden beneficiarse, los dos juntos deben obtener un beneficio

neto; y el mundo en conjunto se beneficiará”<sup>13</sup> y cuando lo que predomina es la “desviación de comercio”, entonces, “por lo menos uno de los países miembros resultará inevitablemente perjudicado; ambos pueden resultar perjudicados; los dos juntos pueden sufrir un perjuicio neto, al igual que el resto del mundo y el mundo en conjunto”.<sup>14</sup>

Los planteamientos de Viner sobre la integración económica se fundamentan en los siguientes supuestos: 1) costos constantes en la producción; 2) los aranceles para compras provenientes de terceros países son igual en los dos países miembros; 3) una unión aduanera completa entre dos países; 4) proporciones fijas en el consumo. Si bien como se anotó antes, las ideas de Viner revolucionaron la teoría de la integración económica, generaron, también, una serie de controversias que llevaron a reinterpretar las ideas del autor.

A continuación se hará un recuento de los estudiosos de la obra Viner que han cuestionado sus fundamentos<sup>15</sup>. En principio, para Viner, la idea de “creación de comercio”, afecta la producción; y la noción de “desviación de comercio”, se relaciona con la eficiencia de la protección. Lipsey plantea que el hecho de que se presente una de las dos situaciones no necesariamente genera bienestar ya que no tiene en cuenta el consumo; de ahí que “la pri-



mera innovación al planteamiento original de Viner fue precisamente, incluir los efectos de la unión aduanera en el consumo, pues al guardar silencio sobre los efectos en el consumo, este autor dejó implícita la existencia de una demanda invariable, aunque se resistió a admitirlo.<sup>16</sup>

Lo antedicho se traduce en que existe “creación de comercio” cuando se sustituye producción doméstica por las importaciones más baratas procedentes de un socio; y se presenta “desviación de comercio”, cuando se sustituye la importación inicial más barata desde el resto del mundo por importaciones relativamente más caras, procedentes de un socio del área de integración.

Por lo anterior, Gipsy propuso la necesidad de distinguir entre efectos en la producción y efectos en el consumo; empero como los cambios en el consumo repercuten en la producción, llevó a que él considerara oportuno diferenciar entre “sustitución de países y sustitución de bienes”: en el primer caso debido a la creación de comercio y en el segundo debido a los cambios en los precios relativos. Estas ideas fueron compartidas tanto por H.G. Jhonson y por Bela Balassa; el primero consideró “que era mejor definir los términos de “creación y desviación de comercio” de modo que impliquen tanto los efectos de producción como los efectos de consumo<sup>17</sup> y Bela Balassa, lo sintetizó así: “mien-

tras la eficiencia productiva resulte afectada por la sustitución entre fuentes de oferta de la misma mercancía, la eficiencia en el intercambio está relacionada con la sustitución entre bienes de consumo de distinta especie”.<sup>18</sup>

De otro lado, Paul Krugman, planteó que debido a que el poder de negociación aumenta cuando los países se integran a través de la unión aduanera, es factible que el arancel externo común de dicha unión pueda ser más alto que el que tenía cada país por separado antes de integrarse, lo anterior le permitió concluir que “las uniones aduaneras siempre tendrán un efecto de desviación de comercio y que, en consecuencia, lo más probable sería que las uniones aduaneras redujeran el bienestar de los países no miembros y en algunos casos el propio bienestar mundial”.<sup>19</sup>

Otros beneficios económicos, que Chacholiades (1981), llamó efectos dinámicos de la integración, tienen que ver con: el impulso a la competencia, el estímulo al cambio tecnológico, el incentivo a la inversión y a las economías de escala. El impulso a la competencia se presenta por la expansión de los mercados; el estímulo al cambio tecnológico se relaciona con el surgimiento de nuevos productos y de nuevas actividades que incentivan modernos desarrollos tecnológicos; el estímulo a la inversión se vincula con el tamaño y la dimensión del mercado que con la integración crecen,

dinamizando la inversión; por último, la integración produce economías de escala en la medida en que se expanden los mercados, haciendo que las empresas adecúen los tamaños de las plantas, generando una asignación de recursos adecuada y obteniendo así altos grados de eficiencia a través del aprovechamiento de las economías de escala.

Los beneficios desde el punto de vista político de la integración, tienen que ver con el mayor poder de negociación de los países que se integran frente a otros países, bloques comerciales y organismos internacionales<sup>20</sup>. Es normal que sea mayor el poder de negociación de un bloque de naciones que de un país aislado, lo cual, también, puede repercutir en generar mejores condiciones para enfrentar presiones de tipo social y así apaciguar conflictos internos y externos.

## 2.2 Costos de la integración

Todo proceso de integración genera inconvenientes; pensar que solo produce beneficios es desconocer los efectos de dicha política en algunos grupos de población, en sectores, en regiones y en determinadas empresas. De ahí que lo importante es definir qué y cómo se negocia. Es muy difícil precisar con claridad los costos de la integración, pero en términos generales, se puede afirmar que los inconvenientes se resumen en los siguientes aspectos:

En primer lugar, en toda negociación siempre habrá ganadores y perdedores. Aquellos que estén más preparados se beneficiarán con la integración; en la medida en que haya más competencia es posible obtener mayores beneficios siempre y cuando el sector o la actividad sea más competitiva.

En segundo lugar, como hay sectores que se benefician y otros que se perjudican, esto conduce al surgimiento de mayores desequilibrios regionales y disparidades sociales, afectando más a las regiones y estratos sociales pobres.

En tercer lugar, en la medida en que avanza el proceso de integración es necesaria la coordinación de las políticas públicas, las cuales, terminan ajustándose y respondiendo a los intereses del país más fuerte.

En cuarto lugar, si se avanza a las etapas más elevadas de la integración como puede ser la unión económica y monetaria, los países que participan pierden soberanía. Son varios aspectos (moneda, instituciones, tradiciones, entre otras) que se pierden con la integración al más alto nivel; pero la omisión más clara es la relacionada con la política económica (monetaria, cambiaria y fiscal) ya que en últimas, este tipo de integración, no la determina un país sino un ente supranacional, el que si bien tiene en cuenta al grupo, la concibe en térmi-

nos generales y no respondiendo a una situación particular.

En síntesis, sostener que la integración conducirá a una mejor distribución de los ingresos y a más altos niveles de bienestar es irreal, todo dependerá de cómo y qué se negocia. Así mismo, considerar que la integración por sí sola va a elevar el crecimiento y a resolver las dificultades existentes es desconocer que para ello, también, debe diseñarse una estrategia interna que conduzca: a mejorar y ampliar los niveles de educación, a la reestructuración tecnológica, a la ampliación y mejoramiento de la infraestructura física, a elevar la competitividad, entre otras iniciativas.

### **3. Colombia y los procesos de integración**

Nuestro país en la actualidad pertenece a la Comunidad Andina de Naciones (CAN), integrada por: Bolivia, Ecuador, Perú, Venezuela y Colombia; al grupo de los tres con Venezuela y México; también firmó recientemente junto con los demás integrantes de la Comunidad Andina de Naciones el tratado CAN-MERCOSUR; además está negociando el TLC con Estados Unidos y se espera, hacia el futuro consolidar el ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas). A continuación se hará un resumen sucinto de los más importantes en los últimos tiempos.

### **3.1 El ALCA**

La idea de integrar los 34 países del hemisferio americano surgió en la primera Cumbre de las Américas, realizada en Miami en 1994, en la cual los representantes de dichos países se comprometieron a eliminar gradualmente los obstáculos al libre comercio y a la inversión, a abolir la pobreza y la discriminación y a alcanzar el desarrollo sostenible protegiendo el medio ambiente. Estos temas han sido objeto de discusión y se ha profundizado en ellos en las siguientes cumbres realizadas en Chile (Santiago) en abril de 1988 y en Canadá (Quebec) en abril de 2001. En la segunda cumbre se fijó como fecha límite para culminar las negociaciones el año 2005.

Estados Unidos después de la Segunda Guerra Mundial, se interesó por el libre comercio, a pesar de que antes había preconizado y aplicado el proteccionismo; este cambio de actitud se debió a que había modernizado su producción y ganado competitividad en una amplia gama del sector industrial y de servicios, esta situación le permitiría a través del libre comercio obtener ventajas sustanciales en los sectores antes mencionados. Dicha postura quedó bien definida en las deliberaciones sobre GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) en el cual Estados Unidos tuvo un papel protagónico.

El anterior recuento es pertinente ya que “al parecer, el interés principal del gobierno estadounidense en el ALCA radicó en la oportunidad de promover un nuevo programa de comercio. El ALCA se originó en una época de profunda frustración por la falta de avance en la Ronda de Uruguay. Esta frustración explica, en parte, el interés de Estados Unidos en el TLC, donde pudo hacer valer en el programa sus nuevos intereses en materia de comercio e inversión a nivel internacional. La extensión del TLC al resto de las Américas le ofrece a Estados Unidos la oportunidad de cumplir sus programas con menos riesgos de perder el control. Para un país todavía ambivalente acerca de las virtudes del multilateralismo, ésta es una atractiva oportunidad”.<sup>21</sup>

Si el ALCA se concreta agrupará en una sola área de libre comercio a toda América con una población de 800 millones de personas (el 13.4% de la población mundial), un producto interno bruto aproximado a los 11 billones de dólares y que representa el 38% del PIB mundial, el 23% de las exportaciones mundiales de bienes y el 25.3% del comercio internacional de servicios<sup>22</sup>.

Los temas de negociación se fueron perfilando en las cumbres antes descritas como en las seis reuniones ministeriales realizadas. Los puntos básicos que se han analizado tienen que ver con los siguientes asuntos: agri-

cultura, acceso a mercados, inversión, propiedad intelectual, compras del sector público, servicios, solución de controversias, subsidios, anti-dumping y derechos compensatorios y políticas de competencia.

Es bueno precisar que desde el principio de las negociaciones, pero, en particular, entre la reunión ministerial de Denver en 1995 y la reunión ministerial de San José, Costa Rica, en 1998, fueron notorias las diferencias entre el MERCOSUR y los países del TLCAN, en especial Estados Unidos, en materia de mercados, comercio agrícola, normas de origen, inversiones, compras gubernamentales, entre otras. Así mismo, se presentaban diferencias en los principios básicos del proceso negociador, debido a que, a diferencia de E.U., el MERCOSUR, era partidario de la gradualidad y el acatamiento de los acuerdos ya existentes<sup>23</sup>.

Como puede observarse la idea del ALCA fue de Estados Unidos. Brasil, el país más grande y tal vez el más influyente en América Latina, no fue su iniciador y en el primer lustro de los noventa, tenía otras preocupaciones como era el MERCOSUR y la estabilización de la inflación. Hacia 1994, cuando Brasil toma en serio la negociación, el liderazgo del proceso lo tenía Estados Unidos. Más bien, el país sudamericano, ha reaccionado ante los acontecimientos y no ha sido un jalonador de dicho proceso<sup>24</sup>.

El proceso de negociación, hasta enero de 2003, fue rápido y los países presentaron propuestas de liberación de mercados en áreas clave como: agricultura, industria, servicios, inversión extranjera y compras gubernamentales. Pero en el último año, y tal vez desde mediados de 2002, la situación en Argentina como en Brasil, dos de los países suramericanos más influyentes, ha cambiado y el optimismo sobre el ALCA y las posibilidades de realizar la negociación se han reducido sustancialmente.

En Argentina, la crisis económica llevó a que en menos de un mes se nombraran tres presidentes y se estableciera el famoso “corralito”. Estos hechos estimularon la decisión de los inversionistas extranjeros de sacar sus capitales, lo que afectó a los socios del MERCOSUR y se generó desconfianza al interior del grupo.

Argentina, además, al implantar un Plan económico para superar la crisis, generó más zozobra al interior del MERCOSUR y en especial en Brasil el socio más representativo. Dicho plan, entre otros aspectos consistió, en reformas fiscales y monetarias, y en materia comercial, decidió reducir el arancel del 14 al 0% para los bienes de capital procedentes de países diferentes a los del MERCOSUR<sup>25</sup>. Estas medidas produjeron desconfianza al interior del grupo, y en especial en Brasil, que cuestionó la posibilidad de llevar adelante negociaciones como

grupo con la posibilidad que hacia el futuro no se puedan cumplir.

De otra parte Brasil, y en especial el actual Presidente, en la campaña electoral planteó la vulnerabilidad tanto de Brasil como del resto de países de América Latina frente al poderío y a la competitividad de Estados Unidos y Canadá. Lula, decía, que la estructura productiva de E.U. era muy fuerte y que la brasileña y, en especial la competitividad de varios sectores era deficiente, lo cual podría aniquilar algunas actividades afectando el empleo y la renta. Así mismo, se afirmaba que los sectores más protegidos de la economía estadounidense no entraban en la propuesta de libre comercio, y que dado su proteccionismo era imposible pensar que el acuerdo beneficiara a todos los participantes.

Estados Unidos, sostenía, que no eliminaba las barreras impuestas a productos importantes como el acero y a otros productos siderúrgicos, al jugo de naranja, al calzado y a los productos agrícolas, planteaba que el tema no era objeto de discusión en las negociaciones preliminares a la formación del ALCA, sino que debía ser discutido en un ambiente más amplio como es la Organización Mundial del Comercio (OMC).

En junio de 2003, siendo Lula Presidente, se realizó la primera reunión con el Presidente Bush y se expidió un comunicado en donde,

por un lado, elogian el libre comercio y sus beneficios económicos y, por otro, se comprometen a culminar las negociaciones del ALCA y a cumplir con el plazo fijado de enero de 2005. Aparentemente estas declaraciones son contradictorias, si tenemos en cuenta lo que Lula había planteado antes, pero no lo eran: una estrategia para en principio, inmovilizar el proceso, pidiendo al igual que E.U., que las garantías y demás reglas, también se remitan para su acuerdo en la OMC.

Lo que es claro, sobre el particular, es la tensión existente entre Brasil y E.U. sobre los temas a incluir en el ALCA y en la OMC; esta situación persistió hasta la última reunión ministerial en Miami (2003). Brasil siempre mostró interés por trasladar los temas sensibles de Estados Unidos (propiedad intelectual, inversiones y compras públicas) al foro de la OMC como forma de presionar la inclusión de los temas sensibles para Brasil en la mesa del ALCA (subsidijs agrícolas y ayudas internas).

En suma, las diferencias entre Brasil y E.U., explican el fracaso del ALCA. A E.U. le interesa negociar compras estatales, servicios y propiedad intelectual y Brasil considera que estos temas se deben negociarse al interior de la OMC; por su parte, Brasil, plantea que los subsidijs agrícolas que E.U. le da a sus productores, también deben ser negociados, y los E.U. con-

sideran que este tema debe ser resuelto por la OMC.

E.U. con su intransigencia de no negociar temas cruciales sino en el ámbito de la OMC, fue marginando a Brasil, y por ende al MERCOSUR. Dada esta situación, más bien, E.U. se ha interesado en establecer negociaciones bilaterales con algunos países; ya firmó un acuerdo con Chile, otro con Centro América y ha establecido un marco para CARICOM (Mercado Común del Caribe) e inició conversaciones con Colombia, Perú y Ecuador.

Como se puede observar y por diferentes razones: el liderazgo de Brasil que no admite una negociación como la quiere E.U., los problemas de Argentina y por último, la negativa de Venezuela de ingresar al ALCA, han llevado a la parálisis de las negociaciones, y es posible que en el corto y mediano plazo, no se configure el ALCA, tal y como se planteó en la primera Cumbre de las Américas realizada en Miami en 1994.

Lo anterior, se explica, también, debido a que los actores de la negociación han sido las agrupaciones subregionales que han mantenido vocerías únicas, y si un socio de cada una de ellas no está de acuerdo o tiene reservas, es obvio que la negociación se paraliza. A esto hay que agregarle, como se señaló atrás, la estrategia de E.U. de la bilateralización, dejando

por fuera al MERCOSUR y a Venezuela que han mantenido una posición escéptica en el proceso del ALCA.

En este momento, por las razones anteriormente expuestas, lo que se observa es que las negociaciones para configurar el ALCA están paralizadas, y es poco probable que se consoliden en el futuro.

Lo anterior es previsible si tenemos en cuenta que E.U., en principio, el país más interesado en dicho acuerdo, ha ido cambiando de estrategia y ha preferido la bilateralización.

### 3.2 El TLC

El Tratado de Libre Comercio (TLC) que espera firmar Colombia con los Estados Unidos y que ha despertado un gran interés en el último año por parte del gobierno, ha sorprendido a la opinión pública, ya que como lo plantea el estudio del CID,<sup>26</sup> de la Universidad Nacional, en el Plan de Desarrollo del actual gobierno solo se lo menciona de forma tangencial y no es una preocupación central. Más bien parecería que el interés y la decisión de firmarlo se debe a que a Estados Unidos, dado el fracaso de las negociaciones para configurar el ALCA, le interesa negociar con cada país o con algún grupo de países para imponerles las mismas condiciones del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, integrado por Estados Unidos, Canadá y México). Algunos

tratadistas lo definen así: “este proyecto hemisférico fue descrito por Richard Lipsey y Ronald Wonnacott como de ejes y radios. Mientras que Estados Unidos actuaría como el eje que tendría acceso al mercado de cada uno de los radios, los radios serían los países latinoamericanos y caribeños, que podrían ingresar al mercado estadounidense, pero estarían desconectados entre sí. En cada uno de los acuerdos de este sistema de ejes y radios, Estados Unidos buscaría imponer un modelo de integración aperturista y librecambista como el TLCAN”.<sup>27</sup>

El TLC ha generado en el país bastante controversia, y como en todo proceso de integración, existen defensores y opositores. Los defensores consideran que en la actualidad, signada por la globalización y la liberalización de los mercados, es necesaria la integración con E.U. ya que si Colombia no lo hace hay otros países con las mismas condiciones del nuestro que sí lo harían. Arguyen, también, que el tamaño de la economía de Estados Unidos representa el 22% del PIB mundial, y es el principal importador con compras anuales por 1.3 billones de dólares; además, que E.U. es el mayor socio comercial de Colombia: las ventas a ese país representan el 44% del total de las exportaciones, mientras que para E.U. las importaciones procedentes de Colombia representan apenas el 0.7% del total de sus compras al exterior.

Otro argumento que utilizan sus defensores es que el mercado de E.U. tiene en la actualidad 285 millones de consumidores, con un ingreso per cápita de 35.400 dólares, es decir, la dimensión del mercado de ese país es considerada razón suficiente para firmar un acuerdo bilateral. De hecho, se afirma, que un buen acuerdo comercial, con una economía tan dinámica como la de E.U. impulsa sustancialmente las exportaciones, incrementa la inversión extranjera, genera empleo y por ende, promueve el crecimiento económico. Los más optimistas consideran que el tratado le permitiría crecer a Colombia a tasas superiores al 4 por ciento anual, nivel que posibilitaría sanear las finanzas públicas y combatir la pobreza y miseria existentes.

De otra parte, los opositores plantean que el TLC significa la profundización de la apertura, que trajo consigo el incremento de la pobreza y la desigualdad. Argumentan que el mercado estadounidense, si bien es amplio, siempre ha estado abierto; los aranceles han sido en los últimos años relativamente bajos y que la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de las Drogas (Atpdea), los eliminó para casi todos los productos colombianos. De allí que los beneficios que se obtendrían con el TLC no son significativos desde el punto de vista comercial, y más bien lo que puede suceder es que las importaciones

crezcan considerablemente afectando tanto la balanza de pagos como los ingresos fiscales (éstos, al eliminar los aranceles, se deterioran considerablemente ya que las importaciones procedentes de dicho país representan más del 30% del total de las compras que realiza Colombia. El Departamento Nacional de Planeación, calcula la reducción en 590 millones de dólares).

Los críticos del TLC sostienen que si bien el acuerdo repercute en todos los sectores productivos y en general en todas las actividades, los efectos son más marcados en la pequeña y mediana empresa y en la agricultura. La pequeña y mediana empresa colombiana no es competitiva con las firmas de E.U. las que disponen de mayores niveles tecnológicos, abundancia de recursos financieros, excelente infraestructura física y considerables aptitudes gerenciales.

En el caso de la agricultura, no es conveniente la apertura hacia los bienes producidos en E.U., ya que éstos cuentan con millonarios subsidios que devastarían la producción local. Es imposible eliminar la protección al agro colombiano si los E.U. no suprimen el inmenso apoyo que le dan a los empresarios del campo, de igual manera, es imposible competir con las restricciones de tipo paraarancelario como son: requisitos fitosanitarios, limitaciones de tipo laboral y exigencias en temas ecológicos.



Como puede observarse, tanto los argumentos en pro y en contra del TLC, son relevantes y cada bando tiene explicaciones para tomar una u otra postura. A pesar de ello, debemos tener claro que un acuerdo de libre comercio no es bueno o malo por sí mismo, lo importante es tener claro cómo y qué se negocia.

Con relación a este punto, es pertinente preguntarse si efectivamente el tratado bilateral con E.U. va más allá del intercambio de bienes y aborda otros temas de interés general como pueden ser la inversión extranjera, la movilidad de mano de obra, los derechos de propiedad intelectual, el acceso al mercado de servicios (seguros, actividad bancaria y bursátil, telecomunicaciones, salud y educación), las compras estatales, la solución de controversias, entre otros aspectos.

Considerar que el libre comercio es la solución a muchos de los problemas que nos agobian, es olvidar que el país ya experimentó la liberalización comercial y financiera, la cual no contribuyó a acelerar el desarrollo y a crear oportunidades de empleo, antes, por el contrario, los problemas se agudizaron. Sobre la generación de empleo con el TLC, tanto el trabajo del Departamento Nacional de Planeación –DNP– como el de Fabio Sánchez de la Universidad de los Andes, demuestran que: con el TLC se crearían 183.000 empleos, según el DNP; y el estudio de los Andes

demuestra que al cabo de seis años de vigencia el TLC generará 80.000 empleos. Estos nuevos puestos de trabajo serían insignificantes, si tenemos en cuenta que en la actualidad el número de desempleados es, aproximadamente, de 3 millones de personas y el número de subempleados se acerca a los 6 millones. ¿Será conveniente para el país un acuerdo que contribuye con este número de empleos a mitigar uno de los problemas más sentidos de la sociedad colombiana?

Más bien debemos pensar que el simple tratado no resuelve las dificultades existentes, si no se diseña una agenda paralela que comprenda acciones tendientes: a mejorar la calidad y a aumentar la cobertura en educación, la modernización del aparato productivo, la ampliación y mantenimiento de la infraestructura física, en especial las vías, el impulso a sectores competitivos, el mejoramiento a los canales de comercialización, el incremento del presupuesto para ciencia y tecnología, etc.

Finalmente, dado que el país tiene compromisos adquiridos con los E.U., habrá tratado pero quien definirá las condiciones, los plazos, las salvaguardias y todos los elementos en la negociación serán ellos, debido a su poder de negociación, a la experiencia de sus negociadores y a que defenderán sus propios intereses. De ahí que más que una negociación esto puede terminar en un tratado de adhesión

### 3.3 El Mercado Común del Sur - Mercosur

La firma del Acuerdo de Libre Comercio entre la Comunidad Andina de Naciones y el Mercado Común del Sur, otorga importantes oportunidades para la actividad productiva colombiana: no obstante, el aprovechamiento de los beneficios otorgados por este acuerdo, necesariamente implica trabajar en pro de un ambicioso programa de cadenas productivas en donde se exploten las ventajas sectoriales del país. Es bueno aclarar que los países andinos negociaron como grupo y no de forma individual, es decir, todos para uno y uno para todos.

En marzo de 1991, los gobiernos de Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay, crearon mediante la firma de un acuerdo a lo que hoy conocemos como MERCOSUR, el cual busca “establecer un mercado común que incluya la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos; el establecimiento de un Arancel Externo Común (AEC) y la adopción de una política comercial común; la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados miembros y el compromiso de armonizar las legislaciones para fortalecer el proceso de integración”.<sup>28</sup>

El MERCOSUR se constituye a la fecha como el tercer bloque de integración económica en el mundo después de la Unión Europea y el TLCAN (en-

tre E.U., México y Canadá), y el primero en América Latina. Algunos países como Chile, Bolivia y México están a la espera de ser miembros de este mercado. Se estima que el 64% de las exportaciones y el 58% de las importaciones de la región se realizan dentro de este bloque comercial. El MERCOSUR, a su vez, ofrece un mercado potencial de más de 216 millones de habitantes y cuenta con un PIB de más de 800 mil millones de dólares, a lo que se agrega una demanda por importaciones de 60 mil millones dólares.<sup>29</sup>

A diferencia del TLCAN cuyo objetivo fundamental es la liberalización comercial con claros propósitos por parte de Estados Unidos “el caso del MERCOSUR es diferente, ya que éste es una estrategia para aumentar la competitividad de los países miembros en la economía mundial. Este esquema de integración ha desarrollado una diplomacia para fortalecer la cohesión regional, mediante la creación de un mercado ampliado, diversificar la estructura productiva y promover la industrialización, impulsar el cambio tecnológico y generar nuevas ventajas competitivas. El MERCOSUR no es una simple estrategia aperturista que busca atraer a las empresas transnacionales y aprovechar su interés en formas de producción regional, sino una respuesta a la globalización que no invalida los procesos endógenos de crecimiento, cohesión regional y transformación productiva”.<sup>30</sup>

El MERCOSUR, se ha preocupado por consolidar las relaciones comerciales entre bloques económicos. En este contexto, ha firmado acuerdos de cooperación con la Unión Europea y, recientemente, un acuerdo comercial con la Comunidad Andina de Naciones. Con esta última, en principio, se realizaron negociaciones parciales con países como Brasil y Argentina; luego, en 1998, se firmó un acuerdo marco en el que se iniciaba una negociación en dos etapas: la primera, un acuerdo de preferencias arancelarias fijas; la segunda, una complementación de la anterior a partir del año 2000, la que culminó con la firma del acuerdo CAN-MERCOSUR, el que entró a regir el 1º. de julio del 2004. Este acercamiento con el MERCOSUR se dio porque Brasil cambió su actitud. Al ver que el ALCA era muy difícil, por las razones antes anotadas, consideró que era necesario negociar con la CAN para fortalecer el MERCOSUR.<sup>31</sup>

Este acuerdo le da la posibilidad a Colombia, de comenzar a explotar los múltiples beneficios de corto, mediano y largo plazo a los que el país podrá acceder debido a los favorables términos en los que se enmarcó el acuerdo. Cabe destacar, que Colombia logró que los dos miembros más representativos del MERCOSUR (Argentina y Brasil) se comprometieran a liberar en un plazo más corto sus mercados de 10 y de 8 años, respectivamente. Por su parte, Colombia tiene

un plazo mayor de 12 con Argentina y 15 con Brasil. Esta ventaja favorable, le da la posibilidad, no sólo de aprovechar un nuevo mercado, sino que ofrece un margen de maniobra que le permitirá reestructurar su capacidad productiva, sin exponerla al libre mercado en igualdad de condiciones con países, que como es de conocimiento público, tienen una mayor competitividad en su sector externo; es decir, el MERCOSUR aceptó la asimetría existente con la CAN.

Según proyecciones realizadas por el Ministerio de Comercio Exterior el potencial exportador con Argentina y Brasil es considerable: el 12% de la canasta exportadora actual de Colombia puede acceder de manera inmediata a Argentina; en 8 años la cifra ascenderá al 58% y a más tardar en diez años, el país tendrá un acceso del 78% de la misma. De otro lado, del total de las exportaciones colombianas, el 24% podrá acceder de manera inmediata al Brasil, el 88% en seis años y en un plazo máximo de ocho años la cifra ascenderá al 97%.<sup>32</sup>

En estas condiciones, se espera un proceso que le permitirá al país incorporarse a un nuevo mercado, máxime cuando en los últimos 10 años, las exportaciones colombianas hacia el MERCOSUR han exhibido un comportamiento desfavorable. En promedio, éstas decrecieron en un 1.6% anual, pasando de 131 millones de dólares en 1994 a 116 en el 2003.

## Conclusiones

La integración tal y como la fundamentó Jacob Viner, en los años cincuenta de la anterior centuria, no guarda correspondencia con la situación actual, dado el gran poder hegemónico que tienen las empresas trasnacionales. A diferencia de lo existente a mediados del siglo pasado, en que los Estados nacionales eran los que decidían y determinaban el intercambio comercial, actualmente el poder lo tienen las grandes empresas trasnacionales: dichas empresas son responsables del 75% de los flujos de inversión extranjera directa mundial y del 67% del comercio internacional. Es decir, la teoría neoclásica de la integración como la teoría del comercio internacional, son incapaces de explicar los procesos actuales de integración y, por tanto, es imposible a la luz de dichos principios, validar teóricamente el Área de Libre Comercio de las Américas, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte o el TLC que aspira firmar Colombia con los Estados Unidos.

El ALCA y el TLC son la magnificación de la apertura comercial y la flexibilización de las normas vinculadas con el comercio, contrario a la Unión Europea y el MERCOSUR los cuales se identifican con la tradición intervencionista. Estas diferencias

han estado presentes tanto en las negociaciones del ALCA como en el caso de Colombia con el TLC; en el caso del ALCA, los países miembros del MERCOSUR, han planteado que la integración debe adoptar un modelo que supere la polarización en temas tales como la liberalización de las inversiones y la regulación de la propiedad intelectual. Para el caso de Colombia con el TLC, la negociación se ha dificultado por las posiciones extremas en torno a la propiedad intelectual y a la comercialización de los bienes agrícolas. En síntesis, debe inclinarse por una variante de negociación tanto para el ALCA como para el TLC, que sin desconocer la importancia del mercado, le otorgue participación al Estado y a la sociedad civil.

La creación del MERCOSUR y el distanciamiento que ha tenido con Estados Unidos, ha dejado claro que el mercado del Sur se basó en la cooperación entre Argentina y Brasil y trascendió los límites del libre comercio bilateral; con la inclusión de Bolivia y de Chile como miembros asociados, se convirtió en el acuerdo preferencial más dinámico en la región, y ha llevado a Brasil a ejercer el liderazgo en la zona, con la posibilidad de extenderse a todos los países de Sur América y así conformar en el futuro el Área de Libre Comercio Sudamericana. (ALCSA).

## Notas

- <sup>1</sup> Garay S., Luis Jorge (1981).
- <sup>2</sup> Guerra-Borges, Alfredo (2003).
- <sup>3</sup> Guerra-Borges, página 11.
- <sup>4</sup> Citado por Garay, página 13.
- <sup>5</sup> Citado por Garay, página 136.
- <sup>6</sup> Kindleberger, Charles (1968).
- <sup>7</sup> Garay, *Ibidem*, página 14.
- <sup>8</sup> Tugores, Juan (1996).
- <sup>9</sup> Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice (1994).
- <sup>10</sup> Chacholiades, Miltiades (1981).
- <sup>11</sup> Tugores, *op.cit.*
- <sup>12</sup> Kindleberger, Charles, *op.cit.*
- <sup>13</sup> Citado por Guerra-Borges, página 15.
- <sup>14</sup> Citado por Guerra-Borges (2003), página 415.
- <sup>15</sup> En este Acápite seguiremos a Guerra-Borges.
- <sup>16</sup> Guerra-Borges, *op.cit.*, página 16.
- <sup>17</sup> Guerra-Borges, *op.cit.*, página 17.
- <sup>18</sup> Citado por Guerra-Borges, *op.cit.*, página 17.
- <sup>19</sup> Guerra-Borges, *op.cit.* página 19.
- <sup>20</sup> Krugman, *op.cit.*
- <sup>21</sup> Thomas-Bulmer, Victor página 253.
- <sup>22</sup> Daza, Gamba Enrique (2003).
- <sup>23</sup> Briceño Ruíz, José (2001).
- <sup>24</sup> Renato Bauman y Francisco Galvaño, Carneiro (2002).
- <sup>25</sup> Mosquera Mesa, Ricardo (2004).
- <sup>26</sup> El estudio del CID titulado Bien-Estar: Macroeconomía y Pobreza, plantea claramente cómo en el Plan Nacional de Desarrollo hacia un Estado Comunitario, que por mandato constitucional es la brújula que orienta la política económica y social de cada mandato presidencial, al TLC no se le dio la importancia ni la trascendencia que de un año para acá le ha dado el Gobierno al tema.
- <sup>27</sup> Briceño Ruíz, José, *op.cit.* página 48.
- <sup>28</sup> Proexport, (2003), página 4.
- <sup>29</sup> Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2004).
- <sup>30</sup> Soria Victor, (2003).
- <sup>31</sup> Ronderos, Carlos (2004).
- <sup>32</sup> Ministerio *op. cit.*

## Bibliografía

- Barman Renato y Galrao, Carneiro (2002): El Comportamiento de las Empresas Exportadoras Brasileñas. Implicaciones para el ALCA. En revista de la CEPAL, No. 78, Diciembre, Santiago de Chile.
- Briceño Ruíz, José (2001): El Modelo TLCAN de Integración y las Negociaciones del ALCA, en Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamérica de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, volumen 32, No. 126, julio-septiembre, México.
- Bulmer-Thomas, Victor (1998): El Área de Libre Comercio de las Américas: En Revista de la CEPAL, octubre, Santiago de Chile.
- Cano, Gustavo Carlos (2003): La Agricultura frente al TLC, en UN periódico, Universidad Nacional, julio 11, Bogotá.
- CID (Centro de Investigación para el Desarrollo), Universidad Nacional (2004): Bien-Estar: Macroeconomía y Pobreza. (Informe de coyuntura), agosto, Bogotá.
- Chacholiades, Miltiades (1982): Economía Internacional, Editorial McGrawHill, segunda Edición, Madrid (España).
- Daza Gamba, Enrique (2003): ALCA: Profundización de la Apertura y Anexión a E.U. En Revista DESLINDE No. 33, mayo-junio, Bogotá.
- Diario Portafolio (2003): Gran Foro del ALCA y el TLC, 5 de septiembre, Bogotá.
- Diario Portafolio (2004): Gremios, Agarrados por TLC, 19 de julio, Bogotá.
- Dupas, Gilberto (2002): El Discurso Hegemónico del Libre Mercado y la Vulnerabilidad de los Grandes Países de la Periferia en Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, volumen 33, No. 128, enero-marzo, México.
- El Espectador (2004): varios números, Bogotá.
- El Tiempo (2004): varios números, Bogotá.
- Guerra-Garay S., Luis J. (1981): El Pacto Andino ¿Creación de un Mercado para Colombia?, FEDESARROLLO, Primera Edición, Bogotá.
- Guerra-Borges, Alfredo (2003) Sobre la Teoría Neoclásica de la Integración en Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía, Universidad Nacio-

- nal Autónoma de México, volumen 34, número 133 abril-junio, México.
- Gutiérrez, Castro Edgar (2004): El ALCA: Otra equivocación como la Apertura puede ser muy Grande, en Revista DESLINDE, número 33, Bogotá
- Held, David (2004): La globalización: Peligros y Respuestas, en UN Periódico, Universidad Nacional, julio 11, Bogotá.
- Kindleberger, Charles P. (1978): Economía Internacional, Editorial Aguilar, Séptima Edición, Madrid, (España).
- Krugman Paul R. y Obstfeld, Maurice (1993): Economía Internacional, Teoría y Política, Editorial McGraw Hill, Segunda Edición, Madrid (España).
- López, Montaña Cecilia (2004): TLC y Plan de Desarrollo: ¿Estrategias Iguales?, en UN Periódico, Universidad Nacional, marzo 28, Bogotá.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2004): Acuerdo CAN-MERCOSUR, Boletín de Prensa, Bogotá.
- Mosquera Mesa, Ricardo (2004): Globalización & ALCA, América para los Americanos, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional, Segunda Edición, Bogotá.
- Palacios, Marco (2004): El tratado de Libre Comercio TLC, ¿Mucho Ruido y Pocas Nueces?, en UN Periódico (Editorial), Universidad Nacional, mayo 30, Bogotá.
- PROEXPORT (2003): Perfil del Mercado Común del Sur. MERCOSUR, Observatorio de Inteligencia de Mercado, Bogotá.
- Reyes, Giovanni (2003): Integración en América Latina y el Caribe e Incorporación en los Mercados Internacionales, en Revista de Comercio Exterior, volumen 52, número 11, México.
- Robledo, Jorge Enrique (2004): Por qué decirles no al ALCA y al TLC, TR Ediciones, Bogotá.
- Ronderos, Carlos (2004): TLC, Camino Culebrero, en Lecturas Dominicales del Tiempo, 6 de junio, Bogotá.
- Saavedra, Francisco Leonardo (2003): Costos del ALCA para América Latina y el Caribe: El Caso de los Aranceles, en Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, volumen 34, número 133, abril-junio, México.
- Soria, Víctor M. (2003): El Mercosur en la Estrategia de Desarrollo Económico de Brasil en Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, volumen 34, número 133, abril-junio, México.
- Stiglitz E., Joseph (2002): El Malestar en la Globalización, Editorial Taurus, Segunda Edición, Madrid (España).
- Tugores Ques, Juan (1996) : Economía Internacional e Integración Económica, Editorial McGraw Hill, segunda edición, Madrid (España).

