

## Prologo

---

La integración económica regional, concebida por los la CEPAL en los años 50 como un vector estratégico para aumentar la productividad y dinamizar el proceso de industrialización en el conjunto de los países de la región, está frente a un momento de grandes definiciones.

En los últimos años, los acuerdos comerciales en nuestra región han aumentado su número y también ampliado su cobertura respecto a las materias sujetas a compromiso por los países socios. Según datos de CEPAL, la región ha estado de lo más activa, y ha contribuido con alrededor de 40 acuerdos comerciales regionales sobre los cerca de 300 a nivel global. Contemporáneamente, los cuatro esquemas de integración subregional, la Comunidad del Caribe (CARICOM), la Comunidad Andina de Naciones (CAN), el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), se han estado consolidando con intensidad variable. Se estima que más del 40% del comercio global y del 60% en el caso de la región se produciría bajo estos tipos de acuerdos preferenciales.<sup>1</sup>

Las exportaciones intrarregionales en el bienio 2004-2005 han crecido a tasas más elevadas que las exportaciones totales de la región, aún sin recuperar su máximo histórico alcanzado en 1997. A final de 2005, el comercio al interior de la región latinoamericana bordeó los 100.000

---

<sup>1</sup> Silva, V. y Álvarez, A. M., Cooperación en políticas de competencia y acuerdos comerciales de América Latina y el Caribe: desarrollo y perspectivas, Serie Comercio Internacional N. 62, CEPAL (LC/L.2559-P), Santiago, Junio 2006

millones de dólares, con una tasa de crecimiento cerca del 26%, unos ocho puntos porcentuales por sobre el crecimiento anual del comercio extraregional en el mismo año. No obstante lo anterior, el comercio intrarregional sigue siendo bajo en comparación al observado en otras regiones del mundo, por ejemplo en Asia y la Unión Europea.

El Acuerdo de Complementación Económica, ACE 54, entre México y el MERCOSUR, que incluye el ACE 6 con Argentina, el ACE 53 con Brasil, el AAP con Paraguay y el Tratado de Libre Comercio con Uruguay, se inserta en este panorama de múltiples acuerdos comerciales, subregionales, bilaterales, multilaterales, con el gran potencial de poder crear un mercado de 320 millones de personas, con un PIB de un billón 261 mil millones de dólares, según datos de ALADI, citados por varias fuentes.

Este libro presenta varias opiniones de autores prestigiosos sobre los beneficios de contar con un acuerdo de esta magnitud que prevé preferencias arancelarias en los productos de interés de los países involucrados. Un pacto renovado entre México y los países de MERCOSUR puede constituirse en un instrumento importante no solo para las estrategias de crecimiento y modernización de los países sino más bien ser parte de una estrategia política más amplia, destinada a fortalecer las relaciones económicas entre los países latinoamericanos y a servir de base para asegurar una mayor estabilidad política en la región.

Sin embargo en este escenario de distintos acuerdos comerciales en la región, es indispensable corregir las distorsiones de la integración que no permiten aprovechar a cabal los espacios generados por las preferencias arancelarias intrasubregionales.

Cuáles son las principales falencias en los procesos de integración regional?

Entre las más decisivas está la falta de una armonización macroeconómica entre las políticas de nuestros países. Una mayor coordinación de las políticas, cambiaria, monetaria y fiscal, tendría como efecto por una parte un aumento de los flujos comerciales y por la otra la disminución de la volatilidad y de los desequilibrios a nivel subregional.

Otro elemento que juega en contra de la integración es la debilidad institucional. Hay que reconocer que ha habido progreso en las instituciones comerciales de los países en materia de negociación y de familiarización con la terminología comercial, sin embargo se necesita que las uniones aduaneras funcionen, que los acuerdos comerciales preferenciales acordados se respeten y que se incorporen en la legislación doméstica, se requiere una armonización de normas en los distintos acuerdos comerciales regionales, avanzar hacia un mecanismo único de solución de diferencias con valor cada vez más vinculante. Lo anterior redundaría en la simplificación de las condiciones comerciales y en una mayor transparencia del régimen comercial.<sup>2</sup>

El desafío de mayores inversiones en infraestructura física es permanente con respecto al proceso de integración, como también la necesidad de un flujo importante de inversiones para los sectores de la innovación tecnológica y de la reconversión productiva especialmente para potenciar las exportaciones de manufacturas con mayor valor agregado.

Sin embargo, el tema de la integración en América Latina y el Caribe tiene un gran desafío de fondo: más allá de los beneficios vinculados al libre comercio, del aumento de las exportaciones, de la ampliación en la movilidad de bienes y servicios, tiene que incluir la dimensión del desarrollo

---

<sup>2</sup> José Durán Lima, Raúl Maldonado, América Latina y el Caribe: La Integración regional en la hora de las definiciones, Serie Comercio Internacional N. 73, CEPAL (LC/L.2454-P), Santiago, Diciembre 2005

económico y social a través de acciones concretas, más allá de sus intenciones retóricas. La integración, supone una gradual cooperación entre los países que va más allá del campo comercial, en donde los Estados más avanzados se preocupan de las asimetrías de aquellos menos adelantados en temas como la infraestructura, la energía, los ámbitos regulatorios, el derecho laboral, el capital humano, la migración, la previsión, la salud, educación, el medio ambiente, entre los más importantes. Aun estamos lejos de llegar a la experiencia europea de integración, que incluye políticas y mecanismos compensatorios para reducir las asimetrías económicas entre sus miembros, que ha logrado estimular la cohesión social en sus respectivas sociedades y se ha dotado de una institucionalidad comunitaria que refleje el sentir balanceado del conjunto de sus integrantes.

Los acuerdos comerciales del nivel regional y subregional serán una presencia cada vez más habitual en el panorama de la globalización, y se tiene que garantizar que contribuyan al buen funcionamiento del sistema mundial del comercio. Hay que recordar que en la Declaración de Doha, los ministros reconocieron que los acuerdos comerciales regionales pueden desempeñar un papel importante en la promoción de la liberalización y expansión del comercio y en el fomento del desarrollo, en un marco de complementación con un sistema sólido y moderno de comercio multilateral.

La suspensión de las negociaciones multilaterales de la Ronda de Doha a finales de julio 2006 ha sido una amenaza sobre todo para los países en desarrollo. Estos países, en su conjunto, tienen más posibilidades de ganar en el escenario multilateral que en cualquier otro mercado bilateral o regional más reducido. En falta de un marco de acuerdos comerciales con reglas claras y universales que se extienden a todos los países, independientemente de su peso económico y político, la alternativa para los

países en desarrollo es negociar acuerdos de liberalización, muchas veces en condiciones de asimetría significativa en las capacidades de negociación y de relaciones de poder.

Los ministros presentes en Doha se habían empeñado a trabajar para que todos los países, en particular los en desarrollo, se beneficien del aumento de las oportunidades y de los avances del bienestar que genera el sistema multilateral de comercio, mediante un acceso mejorado a los mercados, normas equilibradas y programas de asistencia técnica y a través del fortalecimiento de las capacidades con objetivos bien definidos y mediante una financiación adecuada. La Ronda de Doha de negociaciones multilaterales ofrece un plano equitativo de negociaciones entre partes muy diferentes para llegar a un sistema confiable basado en normas consensuadas por sus participantes, a un sistema sólido para enfrentar las controversias, el que permite un real acceso a las economías de menor desarrollo, a las cuales se reconocen un trato especial y diferenciado.

El año 2007 ha iniciado con buenos auspicios para la nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales. Actualmente, las condiciones políticas han evolucionado de manera favorable y los líderes de todo el mundo esperan la reanudación de unas negociaciones plenas por llegar a una conclusión satisfactoria de la Ronda de Doha. Asunto clave y pendiente a futuro es la debida atención que tiene que ser acordadas a las demandas y propuestas de los países en desarrollo, como la agenda de negociaciones de Doha tenía previsto en su concepción inicial. Hay que reforzar el concepto del trato especial y diferenciado para que la liberalización y la apertura comercial determinen la integración beneficiosa de los países en desarrollo en el proceso de globalización.

La agenda de desarrollo para los países de todo el mundo, incluida América Latina y el Caribe, necesita de este empeño renovado por acelerar el avance del Programa de Doha. En el momento que se está reanudando el proceso multilateral se tiene que sacar el máximo partido de ese nuevo espíritu. Los acuerdos que se espera salgan de las reanudadas negociaciones permitirán a todos los países abordar los problemas y desafíos del siglo XXI mejor equipados de cómo lo han estado en el siglo anterior.

Alicia Bárcena Ibarra

Secretaria General Adjunta de Administración y Gestión de las Naciones  
Unidas