

INT-1339

C.A



**La liberalización del
comercio en el
hemisferio occidental**

Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
Comisión Económica para América
Latina y el Caribe (CEPAL)

Resumen Ejecutivo

1339

Prólogo

La liberalización del comercio se ha convertido en un tema de máxima relevancia para el desarrollo de las economías de América Latina y el Caribe. La política comercial global y los acuerdos comerciales intraregionales plantean temas que presentan muchas características comunes. La Iniciativa para las Américas de 1991, no sólo exigió un análisis detallado —especialmente desde la perspectiva de los países de América Latina y el Caribe— sino también actuó como catalizador para volver a poner de actualidad el tema de los acuerdos de comercio preferenciales.

Era natural que el Banco Interamericano de Desarrollo y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe aunaran esfuerzos para promover el análisis y debate respecto a las múltiples consecuencias de la liberalización del comercio en todo el hemisferio. A lo largo del tiempo, ambas organizaciones regionales han colaborado con frecuencia en el tratamiento de los principales temas del desarrollo. Cada una aportó a esta nueva colaboración sus respectivas capacidades, para así generar un conjunto de documentos temáticos y facilitar encuentros donde esos temas pudieran analizarse colectivamente.

Ambas instituciones están comprometidas con el concepto de la liberalización del comercio, pero reconocen que existe un amplio margen para el debate en relación con el contenido, la secuencia y el alcance de dicha liberalización. En la selección de los consultores de este proyecto se tuvo cuidado de ofrecer diferentes puntos de vista, así como distintas perspectivas. El propósito del proyecto no fue defender un determinado punto de vista, sino establecer los parámetros del debate, a fin de ayudar a clarificar los temas.

Varios centenares de funcionarios y personalidades del hemisferio participaron en las discusiones. Estamos convencidos de que el debate no ha concluido, sino que apenas está comenzando.

Enrique V. Iglesias
Presidente
Banco Interamericano de
Desarrollo

Gert Rosenthal
Secretario Ejecutivo
Comisión Económica para
América Latina y el Caribe

22 FEB 1995

INTRODUCCION

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL) ejecutaron un proyecto entre junio de 1991 y diciembre de 1994 para promover un diálogo sobre la liberalización del comercio en el hemisferio occidental. El proyecto organizó varios coloquios y conferencias, con la participación de funcionarios de gobierno, empresarios, académicos y otros expertos. Los temas discutidos fueron desarrollados en documentos analíticos, cubriendo una vasta gama de tópicos relacionados con la liberalización del comercio.

Este resumen describe las actividades del proyecto y está organizado de la siguiente manera. La sección 1 describe la organización del proyecto. La sección 2 describe las actividades específicas, como los coloquios, las conferencias, y la distribución de los documentos. La sección 3 presenta conclusiones generales del proyecto. En la sección 4 se presenta la lista del personal del proyecto, y en la 5 la lista de los documentos de trabajo.

1. ORGANIZACION

1.1 Agencia ejecutora

El proyecto fue ejecutado por la CEPAL a través de su oficina en Washington, la cual fue responsable de la contratación de los consultores, la organización de los coloquios y conferencias, y de las actividades de difusión. El director de la oficina de la CEPAL en Washington actuó como coordinador del proyecto.

1.2 Comité directivo

El comité directivo, compuesto por el Presidente del BID, Enrique V. Iglesias, y el Secretario Ejecutivo de la CEPAL, Gert Rosenthal, o sus representantes designados, Nohra Rey de Marulanda e Isaac Cohen, orientaron las actividades realizadas dentro del marco del proyecto. El comité fue responsable del establecimiento del plan de acción, aprobando el programa de trabajo y asegurando la coordinación operacional, administrativa y técnica entre las dos instituciones. El comité se reunió varias veces, formalmente e informalmente, a lo largo de la duración del proyecto.

1.3 Comité asesor

El comité asesor hizo recomendaciones sobre el programa y la agenda de trabajo. El comité estuvo compuesto por cinco miembros, reconocidos expertos en el área del comercio internacional:

Sr. William Cline, Investigador Principal, Institute for International Economics;

Sra. Louise Fréchette, Ministro Adjunto, Asuntos Externos, Canadá;

Sr. Jorge Gallardo, consultor y empresario, Ecuador;

Sr. M. Alister McIntyre, Vice-Rector, The University of the West Indies y ex Secretario General Adjunto de la UNCTAD;

Sr. Rubens Ricupero, Embajador de Brasil en los Estados Unidos;

Sra. Sylvia Ostry, Directora del Centro de Estudios Internacionales, Universidad de Toronto. Reemplazó a la Sra. Fréchette, quien fue nombrada embajadora de Canadá ante las Naciones Unidas.

El comité asesor realizó siete reuniones y un almuerzo informal de trabajo.

1.4 Comité de enlace

Para mantener vínculos de comunicación con los países de la región, a cada país miembro del BID se le pidió que nombrara a una persona para que participara en calidad de enlace con el proyecto. Estas personas tuvieron la responsabilidad de canalizar los resultados de las actividades a las agencias públicas y privadas en sus respectivos países, así como comunicarle al coordinador del proyecto los intereses de sus gobiernos.

2. ACTIVIDADES

2.1 Coloquios

Los coloquios reunieron a expertos, incluyendo empresarios, académicos y funcionarios gubernamentales de Norte, Sur y Centro América, el Caribe, Japón y Europa, para considerar los temas políticos y técnicos relacionados con la liberalización del comercio hemisférico. De los siete coloquios, cinco se llevaron a cabo en Washington, DC, uno en Toronto, Canadá, y otro en Sao Paulo, Brasil.

1er coloquio: (23-24 febrero 1992) Se discutieron los objetivos del proyecto con el Comité de Enlace.

2do coloquio: (30 abril - 1 mayo 1992) Abarcó las repercusiones de políticas comerciales regionales sobre el sistema del comercio multilateral, y sobre las relaciones con el resto del mundo, especialmente con Europa y Japón.

3er coloquio: (31 mayo - 2 junio 1992, Toronto, Canadá) Se discutieron los esfuerzos de liberalización comercial que se están realizando en el hemisferio (CARICOM, MCCA, Pacto Andino, MERCOSUR, y el ALCAN) y su relación a una Zona de Libre Comercio en el Hemisferio Occidental.

4to coloquio: (27-28 julio 1992) Se analizaron los costos y beneficios por país. La discusión enfatizó la relevancia del tamaño económico, el nivel de desarrollo, la proximidad al mercado norteamericano, y la preparación macroeconómica.

5to coloquio: (28-29 setiembre 1992) Se concentró en temas potenciales de las negociaciones, enfatizando las salvaguardias y acciones unilaterales, normas de origen, acceso a mercados, medio ambiente y mano de obra.

6to coloquio: (1-2 diciembre 1992) Se enfocó en la cuestión de cómo podría realizarse la liberalización del comercio hemisférico, enfatizando el papel de políticas domésticas de facilitar la transición.

7mo coloquio: (19-20 abril 1993, Sao Paulo, Brasil) Promovió el diálogo con empresarios brasileños acerca de la posible

integración de Brasil en un esquema de libre intercambio hemisférico.

2.2 Conferencias

Las conferencias complementaron a los coloquios al profundizar temas elaborados anteriormente con un grupo de participantes más amplio.

Primera conferencia: (24-25 mayo 1993, Santiago, Chile) Se consideraron los esquemas de liberalización del comercio, análisis de los costos y beneficios por país y sectores, la agenda de negociación y la transición.

Segunda conferencia: (1-2 noviembre 1993) Se evaluaron las condiciones y políticas necesarias para maximizar los beneficios de una zona de libre comercio, y se presentaron estimaciones de dos modelos de equilibrio general aplicados al caso de la liberalización del comercio en el hemisferio occidental.

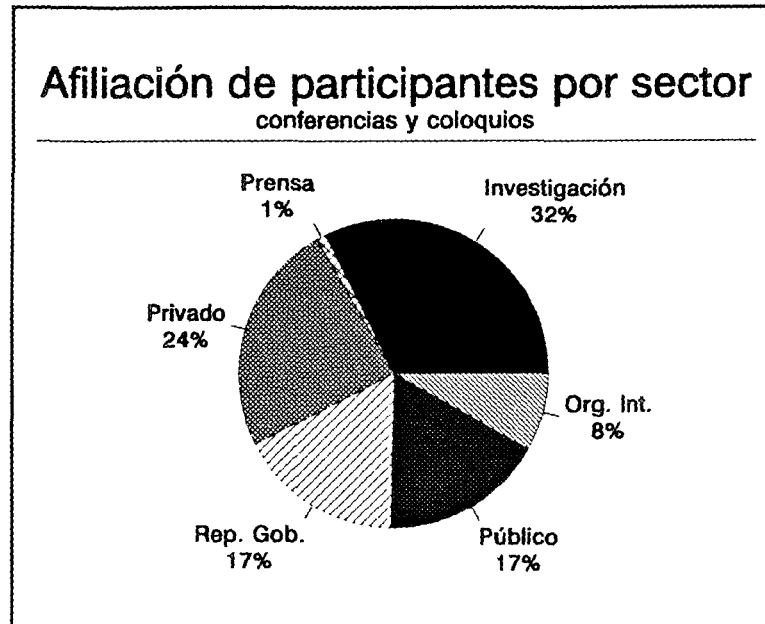
2.3 Participantes

Cuatrocientos nueve participantes de cuarentaiún países, de los sectores público y privado, de instituciones para la investigación, organismos internacionales y la prensa, participaron en las actividades del proyecto. El diagrama en la página opuesta muestra la distribución de los participantes de acuerdo a sus respectivas afiliaciones por sector. El sector público incluye a funcionarios y expertos en comercio internacional que no formaban parte del Comité de Enlace. Las instituciones de investigación incluye a académicos, investigadores y expertos de organismos sin fines de lucro. El sector privado incluye expertos de compañías transnacionales, empresas de importación y exportación y bufetes de abogados o consultores involucrados en temas de comercio internacional.

2.4 Documentos de trabajo

El proyecto produjo setenta documentos de trabajo. Sesenta fueron encargados a expertos de los sectores público y privado de América Latina, Estados Unidos, Canadá, Europa y Japón. Diez fueron escritos por el personal de la CEPAL.

Aproximadamente 24,000 copias de los documentos de trabajo han sido distribuidos. Los documentos fueron distribuidos durante los coloquios y las

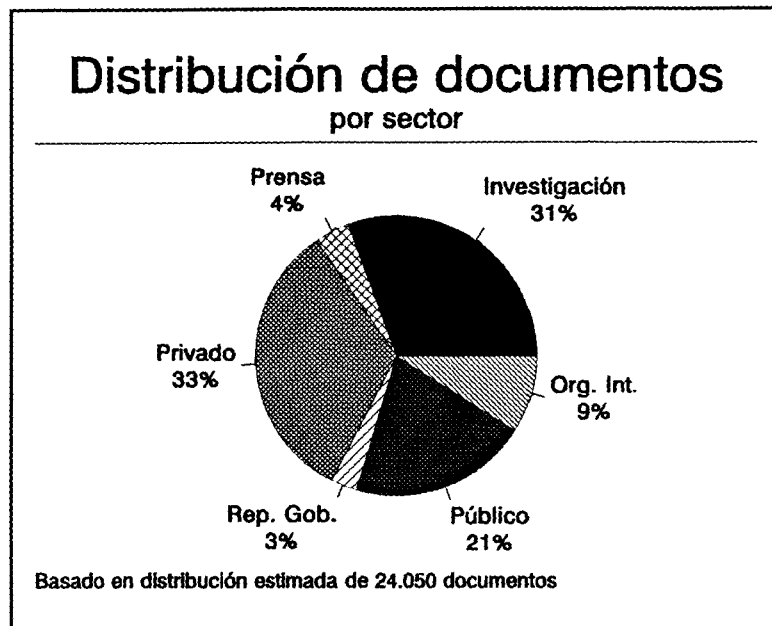


conferencias, así como a través de la oficina de la CEPAL en Washington. Los documentos fueron listados en las siguientes publicaciones: *CEPAL News* de la CEPAL en Washington; *Development Policy* del Departamento de Desarrollo Económico y Social del BID; y *Washington Report* del Council of the Americas.

El diagrama en la siguiente página muestra el destino por sector de los documentos distribuidos.

2.5 Publicación

La última actividad del proyecto es la publicación de una compilación editada de veinte documentos de trabajo. El libro será publicado en inglés y español.



3. CONCLUSIONES

Cuando se inició el proyecto en 1991, la Iniciativa para las Américas (IPA) de la administración Bush tenía un año. La iniciativa contemplaba un proceso de liberalización del comercio que llevaría a una zona de libre comercio en el hemisferio occidental, basado en el principio de concesiones recíprocas y no unilaterales. La IPA propuso una nueva forma de integración entre países desarrollados y en vías de desarrollo a través de una asociación construida alrededor de concesiones equivalentes.

La propuesta generó un gran entusiasmo, pero también muchas interrogantes acerca de su contenido, cobertura e implementación. El Proyecto BID-CEPAL fue diseñado para promover un diálogo sobre el proceso de liberalización en el hemisferio occidental, con la esperanza de poder dilucidar las opciones presentadas por dicho proceso.

Durante el transcurso del proyecto, los participantes abarcaron varios temas conceptuales, metodológicos y prácticos, relacionados con la liberalización del comercio en el hemisferio occidental. Hubo gran interés en la compatibilidad con las negociaciones de la Ronda Uruguay, que se estaban realizando en ese entonces, y en cómo afectaría al sistema del comercio global;

las condiciones necesarias para facilitar el éxito de la liberalización regional, particularmente en los métodos y secuencia de negociaciones alternativas; y en la agenda de temas de negociación así como en la secuencia de la participación de países individuales o grupos de países.

La mayoría de las discusiones, sin embargo, se enfocaron en tres cuestiones básicas: ¿Qué podría ganar un país al participar en el proceso de liberalización del comercio en el hemisferio? ¿Qué condiciones son esenciales para maximizar las ganancias potenciales? Y, ¿Cuál es la mejor manera de liberalizar el comercio en el hemisferio?

Beneficios potenciales

En teoría, la liberalización unilateral del comercio puede hacer posible que un país obtenga el ingreso máximo. Sin embargo, sin una liberalización global, el unilateralismo no es tan poderoso, aunque es beneficioso en términos agregados. En un mundo de restricciones comerciales, un acuerdo de libre comercio puede abrir mercados, lo que representa una ganancia que no se obtiene necesariamente por la vía unilateral. Cuando se están fortaleciendo los grupos comerciales y están aumentando las restricciones no arancelarias, la apertura recíproca, o la obligación de mantener mercados abiertos, puede ser una ventaja de un acuerdo de libre comercio preferencial.

El compromiso de establecer una zona de libre intercambio también puede reforzar la credibilidad de las políticas económicas y de la consolidación de las reformas. Este es el llamado efecto del cerrojo institucional, y ofrece más que las ganancias convencionales de eficiencia relacionadas con la liberalización unilateral. También es posible que estas ganancias no sean sustanciales. Esto podría ser particularmente relevante para países de América Latina y el Caribe que ya han experimentado una liberalización unilateral como parte de una deliberada --y a menudo dolorosa-- estrategia de apertura, privatizaciones de empresas estatales y mejoramiento del comportamiento macroeconómico.

La inclusión en un acuerdo continental de libre comercio es una opción muy superior a la posible exclusión. Los costos de la exclusión probablemente incluirían la desviación de comercio e inversiones, así como pérdida de oportunidades de crecimiento a través de la cooperación económica en un amplio número de temas. Esta consideración es de particular importancia para países pequeños que tienen menores oportunidades para beneficiarse de economías de escala. Cuando el regionalismo está en aumento y el libre comercio enfrenta nuevos retos, tiene sentido participar simultáneamente en la creación de una zona de libre comercio y en una liberalización unilateral.

¿Qué tipo de liberalización del comercio?

La formación de bloques comerciales puede facilitar o obstaculizar la liberalización del comercio global. Algunos temen que un acuerdo de libre comercio podría producir un dilema de prisioneros, en el cual acciones racionales a nivel regional producen un resultado negativo a nivel mundial. También se argumenta que los esquemas preferenciales violan el espíritu del multilateralismo, producen posiciones defensivas y pueden transformarse en bloques cerrados.

Un proceso de liberalización se denomina compatible con el GATT cuando no viola las provisiones del GATT, especialmente el artículo XXIV, y es suplementario al GATT cuando conduce a una mayor liberalización que la requerida por el GATT.

Sin embargo, existe un consenso creciente que el sistema multilateral no representa un único camino hacia un comercio más libre. La liberalización circunscrita, en contraste con la liberalización global del comercio, puede ser creadora de comercio, puede ser compatible con, o, aún mejor, suplementaria al GATT. La liberalización del comercio regional no tiene que ser una amenaza para el multilateralismo. Más bien, los acuerdos regionales podrían eliminar barreras en una escala regional, lo que podría producir precedentes y generar fuerzas competitivas que podrían impulsar esfuerzos de liberalización más generales.

La CEPAL propone un "regionalismo abierto" que surge de la interdependencia de acuerdos especiales y preferenciales con las señales emitidas por el mercado en un contexto de liberalización comercial. El regionalismo abierto procura que las políticas de integración explícitas sean compatibles con y suplementarias al multilateralismo.¹

Si los acuerdos regionales son, en general, positivos o nocivos para el sistema del comercio global probablemente seguirá siendo tema de debate. Sin embargo, se considera que el libre comercio mundial es el mejor resultado posible y, por ende, los acuerdos de libre comercio que sean complementarios con el multilateralismo son mejores que los que no los son. La pregunta que queda por responder es: ¿Qué tipos de acuerdos comerciales son suplementarios al GATT y por lo tanto podrían generar beneficios adicionales?

Primero, *es esencial que un acuerdo de comercio regional sea basado en una asociación construida sobre el principio de concesiones recíprocas*. Esto requerirá compromisos y obligaciones relacionadas a una amplia gama de temas.

¹ CEPAL 1994, *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*. [LC/L.808(CEG.19/3)] Santiago, Chile.

Por ejemplo, si se toma como guía al recientemente aprobado Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (ALCAN), los países interesados en negociaciones comerciales regionales tendrán que estar preparados para abordar tanto temas tradicionales como aranceles y cuotas y temas nuevos como la inversión, la propiedad intelectual, compras de gobierno y normas para manejar prácticas desleales de comercio. El medio ambiente y las normas laborales, así como la gobernabilidad o la supremacía del orden legal, también podrían formar parte de una agenda más amplia.

Un acuerdo regional novedoso podría sentar precedentes en áreas que no han sido cubiertas por las reglas del comercio mundial. Más importante aún, es la inclusión de temas que forman parte de las agendas políticas de economías modernas y abiertas, lo que se puede ver como una oportunidad para continuar sobre el camino hacia la modernización económica. Conforme al grado en que sean beneficiosos ciertos cambios en políticas domésticas, los países que se encuentran en procesos de modernización podrán sostener sus compromisos en estas áreas al formar alianzas estratégicas con grupos análogos de sus socios comerciales.

Otras características esenciales de un acuerdo suplementario al GATT son *el ofrecer las mismas condiciones a todos los miembros, términos de adhesión claros, y reglas precisas*. Un acuerdo regional que no ofrece membresía bajo las mismas condiciones que a los miembros existentes puede generar inestabilidad en los flujos de inversión y quizás desviación del comercio e inversión.

Cuando países de tamaños económicos y niveles de desarrollo diferentes se comprometen a operar sobre la base de concesiones y términos recíprocos, y no unilaterales, los principios de igualdad entre los miembros y de adhesión abierta a nuevos miembros implica que existe igualdad de oportunidades para que todos los países puedan aprovechar los beneficios potenciales de la integración económica. Los nuevos miembros que sean pequeños o relativamente menos desarrollados podrían requerir plazos de transición más largos, en vez de los tratamientos especiales y no recíprocos que demandaban antaño. Las circunstancias actuales indican que demandas de tratamiento especial y no recíproco podrían obstaculizar las posibilidades de concluir acuerdos de integración regional.

Los miembros de menor capacidad para aprovechar los beneficios de un mercado expandido podrían explorar la posibilidad de avanzar gradualmente, pero progresivamente, en su compromiso con el proceso de reducción de barreras, y de esta manera, hasta cierto grado, podrían mitigar los costos de ajuste. Términos y condiciones más largos pueden facilitar el surgimiento de asociaciones genuinas entre miembros de diferentes tamaños y niveles de desarrollo.

Es esencial que los términos para la adhesión estén claramente especificados, para beneficio de los miembros potenciales. Términos de adhesión estables y transparentes pueden orientar las actividades preparatorias de aquellas naciones interesadas en iniciar negociaciones. Además de la adhesión, también es deseable que un acuerdo de libre comercio regional sea gobernado por reglas transparentes, precisas y claramente expresadas. Esto es especialmente importante en áreas como los mecanismos de solución de controversias, salvaguardias y normas de origen. Por ejemplo, procedimientos diferentes de solución de controversias y de su implementación en varios acuerdos regionales deben examinarse cuidadosamente. La experiencia revela que un mecanismo de solución de controversias efectivo puede ayudar a contrarrestar diferencias de poderío económico, incluso como parte de acuerdos que no establecen regímenes avanzados supranacionales para gobernar el comercio y otros aspectos de las relaciones económicas, como existen en la Unión Europea.

Pueden surgir controversias acerca del uso de políticas unilaterales, que a menudo forman parte de legislaciones nacionales y por lo tanto no son afectadas por acuerdos internacionales. Por lo tanto, *un acuerdo de libre comercio diseñado para reducir fricciones entre los miembros debe incluir un procedimiento efectivo para resolver este tipo de controversias.*

Normas de salvaguardias claras también son necesarias para obtener un buen acuerdo de libre comercio. Las salvaguardias proveen tanto un mecanismo para reducir costos de ajuste así como mayor flexibilidad política. Sin un acuerdo sobre salvaguardias, los negociadores de un acuerdo de libre comercio estarán limitados en sus logros.

Por último, normas de origen oscuras y mal negociadas pueden limitar los beneficios de un acuerdo de libre comercio, especialmente para los países pequeños. Es esencial evitar que las normas de origen sean restrictivas y rígidas. Una de las mejores maneras de superar los problemas creados por normas de origen restrictivas es reducir su importancia reduciendo barreras al comercio provenientes desde afuera del área de libre comercio.

Cómo proceder

Durante el transcurso del proyecto, las preguntas sobre cómo avanzar hacia un área de libre comercio en el futuro y qué hacer en el presente recibieron mucha atención. La presente fase de transición, aun un poco ambigua, les ofrece a los países la oportunidad de prepararse para abordar negociaciones mutuamente beneficiosas en el futuro.

Un punto central en las discusiones sobre cómo proceder es si la "expansión" o la "profundización" debería de realizarse primero. En cualquiera de los dos casos, las negociaciones hemisféricas pondrán a prueba la cohesión

de los esquemas subregionales de integración. Ya han surgido tensiones y fricciones, puesto que la mera posibilidad de emprender negociaciones ha agravado algunas diferencias, particularmente como resultado de diferencias en el progreso de la liberalización unilateral del comercio.

Algunos creen que se debe dar prioridad al fortalecimiento de los acuerdos subregionales, para que sirvan como la base para construir el libre comercio en el hemisferio. Sin embargo, aún si la profundización de los acuerdos de integración subregional se transforma en el vehículo de la liberalización del comercio hemisférico, algunos países más atrasados en el proceso de reforma podrían retardar el proceso hemisférico. Otra estrategia más viable podría ser la profundización de las agrupaciones subregionales al mismo tiempo que se avanza en la liberalización del comercio hemisférico. Los dos procesos podrían ser complementarios.

Más aún, diferentes países se encuentran en diferentes niveles de preparación para avanzar en el proceso hemisférico. Este nivel de preparación, basado en la consolidación de la estabilidad macroeconómica y la orientación hacia el libre mercado de sus políticas económicas, podría afectar la capacidad de un país para beneficiarse de la liberalización del comercio hemisférico.

Por ejemplo, parece existir un cierto grado de consenso en Chile que el país está listo para obtener una ganancia neta en bienestar económico de este proceso, pues se espera que aumenten y se diversifiquen sus exportaciones. Sin embargo, no existe un consenso similar en el caso de Brasil, donde aún persisten las dudas sobre si la liberalización del comercio hemisférico es congruente con los intereses del país.

Aún cuando Brasil, después de México, es el país con el mayor potencial para beneficiarse de la liberalización, los escépticos enfatizan que el país podría verse afectado por una desviación significativa del comercio, puesto que Brasil tiene un alto grado de diversificación de sus importaciones y exportaciones. La posibilidad de represalias por parte de la Unión Europea, que es el mayor socio comercial de Brasil, y una situación macroeconómica inestable han sido los mayores obstáculos al acercamiento hemisférico.

Otros argumentan que, al contrario, que el mayor beneficio para Brasil, y para el resto de América Latina, de participar en un acuerdo de libre comercio en el hemisferio es terminar la marginalización y el aislamiento a los que ha sido sujeto recientemente. Se enfatiza que el mayor peligro es ser excluido de los bloques emergentes, y la liberalización hemisférica es percibida como la mejor, si no es la única, oportunidad de eliminar ese peligro.

Algunas tareas podrían realizarse durante la actual fase de la transición, aún cuando existen diferencias en los niveles nacionales de preparación: por ejemplo, la consolidación de las reformas domésticas y la contribución al conocimiento mutuo.

La liberalización del comercio por sí sola no se convertirá en el "conductor" del proceso de desarrollo y, mientras que es una condición

necesaria, no es suficiente. Sin embargo, si el libre comercio se combina con otras políticas domésticas, es posible lograr un sinergismo y los beneficios pueden ser significativos. La consolidación de las reformas domésticas es vista como la tarea principal; las políticas nacionales son por lo menos igual de importantes que un acuerdo de libre comercio para mejorar la eficiencia y lograr una inserción adecuada en la economía internacional.²

Una segunda tarea requerida para lograr negociaciones beneficiosas es aumentar el conocimiento mutuo. Los países necesitan acceso a información relevante para la integración comercial, para poder proceder con cualquier tipo de liberalización hemisférica. El conocimiento mutuo implica un mayor conocimiento de los procesos de negociación en diversos países, algunos de los cuales son totalmente abiertos y sujetos a debates y presiones intensas por parte de una amplia gama de intereses.

Además de aumentar el conocimiento mutuo y de identificar las posibles fuentes de oposición, es necesario que los negociadores entiendan las fuentes del escepticismo que todavía existe respecto a la liberalización del comercio en el hemisferio. Algunos de estos argumentos salieron ampliamente a luz durante el debate que se realizó antes de la aprobación del ALCAN. Este debate reveló que la liberalización comercial hemisférica está muy lejos de ser gratis, y está claramente lejos de ser una panacea.

Por último, la liberalización del comercio en el hemisferio requiere cautela. Es una travesía hacia un territorio desconocido, y los costos y beneficios no se pueden evaluar de antemano. Sin embargo, también merece ser atención puesto que claramente sustenta los objetivos amplios del desarrollo.

4. PERSONAL DEL PROYECTO

Isaac Cohen, Coordinador

Inés Bustillo

María Fabara Núñez

Fernando A. Flores

Rex García

² CEPAL 1994, *América Latina y el Caribe: Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*. [LC/G. 1800 (SES.25/3)] Santiago, Chile.

Amy Glover

Daniel Lederman

Roberto Puente

Ronald V. Sprout

José Tavares de Araujo, Jr.

5. LISTA DE DOCUMENTOS DE TRABAJO

(I=Inglés; E=Español)

WP-TWH-1

CEPAL Washington, *Latin American and Caribbean Trade and Investment Relations with the United States in the 1980's*, November 1991, I.E.

WP-TWH-2

CEPAL Washington, *A Western Hemisphere Free Trade Area: An Overview of the Issues*, May 1992, I.E.

WP-TWH-3

Corden, W. Max, *A Western Hemisphere Free Trade Area: Possible Implications for Latin America*, May 1992, I.E.

WP-TWH-4

Cohen, Isaac, *A New Latin American and Caribbean Nationalism*, June 1992, I.E.

WP-TWH-5

Hankey, Blair, *Dispute Settlement in a Western Hemisphere Free Trade Agreement*, July 1993, I.

WP-TWH-6

Krueger, Anne O., *Conditions for Maximizing the Gains from a Western Hemisphere Free Trade Agreement*, July 1992, I.E.

WP-TWH-7

Vernon, Raymond, *The Role of Transnationals in a Western Hemisphere Free Trade Area*, July 1992, I.E.

WP-TWH-8

Winham, Gilbert y Heather Grant, *Antidumping and Countervailing Duties in Western Hemispheric Free Trade Agreement*, January 1993, I.

DT-CHO-9

Agosín, Manuel, *Beneficios y costos potenciales de la Iniciativa para las Américas: El caso de Chile*, agosto 1992, E.

WP-TWH-10

CEPAL Washington, *Abstracts of the Terms of Reference*, September 1992, I.

WP-TWH-11

Singer, Hans W., *Is a Genuine Partnership Possible in a Western Hemisphere Free Trade Area? Some General Comments*, October 1992, I.E.

WP-TWH-12

Tavares de Araujo Jr., José, *Latin American Trade Policies: Issues and Options*, September 1992, I.

WP-TWH-13

Weintraub, Sidney, *Western Hemisphere Free Trade: Getting from Here to There*, November 1992, I.E.

WP-TWH-14

Bresser Pereira, Luiz C. y Vera Thorstensen, *From Mercosul to American Integration*, November 1992, I.

WP-TWH-15

Randall, Stephen J., *Oil Industry Development and Trade Liberalization in the Western Hemisphere*, November 1992, I.

WP-TWH-16

Ranis, Gustav, *Domestic Requirements and Complementary Policies for a WHFTA*, January 1993, I.

WP-TWH-17

Dornbusch, Rudiger, *North-South Trade Relations in the Americas: The Case for Free Trade*, February 1993, I.

WP-TWH-18

Laird, Samuel, *Non-Tariff Measures in Hemispheric FTA Negotiations*, December 1992, I.

WP-TWH-19

Lipset, Seymour M. y Jeffrey W. Hayes, *The Social Roots of U.S. Protectionism*, January 1993, I.

DT-CHO-20

Meller, Patricio y Andrea Butelmann, *Evaluación de un eventual acuerdo de libre comercio Chile-Estados Unidos*, diciembre 1992, E.

WP-TWH-21

Pastor, Robert A., *The North American Free Trade Agreement: Hemispheric and Geopolitical Implications*, January 1993, I.

WP-TWH-22

Pearson, Charles S., *Regional Free Trade and the Environment*, October 1992, I.

WP-TWH-23

Cardoso, Eliana y Michael Klein, *An Exchange Rate Union for the Americas?*, March 1993, I.

WP-TWH-24

Husted, Steven, *Western Hemisphere Free Trade and U.S. Trade Laws: The Role of Section 301*, February 1993, I.

WP-TWH-25

Marks, Siegfried, *Hemispheric Trade Liberalization: Implications for the Local Private Sector*, October 1992, I.

DT-CHO-26

Lynch, Martha, *Las relaciones comerciales entre América Latina y el Caribe y los Estados Unidos vistas a través de la Comisión Especial de Consulta y Negociación de la O.E.A. (CECON): Lecciones para el futuro*, febrero 1993, E.

WP-TWH-27

Cassing, James H., *Safeguards in the Western Hemispheric Free Trade Area*, February 1993, I.

WP-TWH-28

Blecker, Robert A. y William E. Spriggs, *On Beyond NAFTA: Employment, Growth, and Income Distribution Effects of a Western Hemispheric Free Trade Area*, March 1993, I.

WP-TWH-29

Cohen, Isaac, *Beyond NAFTA: The Institutional Dimension*, March 1993, I.

WP-TWH-30

Chichilnisky, Graciela, *Strategies for Trade Liberalization in the Americas*, December 1992, I.

WP-TWH-31

de Paiva Abreu, Marcelo, *Brazil-U.S. Economic Relations and the Enterprise for the Americas Initiative*, March 1993, I.

WP-TWH-32

Baughman, Laura M., *Labor and the Negotiation of Free Trade Agreements*, March 1993, I.

WP-TWH-33

Palmeter, N. David, *Rules of Origin in a Western Hemisphere Free Trade Agreement*, March 1993, I.

WP-TWH-34

Patterson, Kathleen F. y Dennis James Jr., *Lessons Learned From the United States-Israel Free Trade Area Agreement*, April 1993, I.

DT-CHO-35

Berlinski, Julio, *La creación de un area hemisférica de libre comercio: Una perspectiva desde la Argentina*, abril 1993, E.

WP-TWH-36

CEPAL Washington, *Summaries of Seven Colloquia*, May 1993, I.

WP-TWH-37

Harris, Richard G. y Peter E. Robertson, *Free Trade in the Americas: Estimates on the Economic Impact of a Western Hemispheric Free Trade Area*, January 1993, I.

DT-CHO-38

Peña, Félix, *El MERCOSUR y el "4 + 1": Algunas lecciones de una incipiente experiencia negociadora*, mayo 1993, E.

DT-CHO-39

Chudnovsky, Daniel, *Liberalización comercial y políticas de innovación en el MERCOSUR*, mayo 1993, E.

WP-TWH-40

Bacha, Edmar L., *Latin America's Reentry into Private Financial Markets: Domestic and International Policy Issues*, May 1993, I.

WP-TWH-41

Lustig, Nora, *NAFTA: Potential Impact on Mexico's Economy and Beyond*, May 1993, I.

WP-TWH-42

Arenales, Alfonso, *The Role of Hispanic-American Business in the Establishment of a Western Hemisphere Free Trade Area*, May 1993, I.

WP-TWH-43

Lester, Jennifer M., *Liberalizing Trade in Financial Services in Latin America and the Caribbean*, June 1993, I.

DT-CHO-44

Hodara, Isidoro A., *El libre comercio hemisférico y las restricciones del Acuerdo Multifibras*, febrero 1993, E.

WP-TWH-45

Cannings, Kathleen y Lance Taylor, *Sectoral Impacts and Medium-Term Effects of Trade Liberalization*, March 1993, I.

WP-TWH-46

Weston, Ann, Ada Piazze-McMahon, y Ed Dosman, *Justice and Jobs: A Canadian Perspective on Free Trade and NAFTA*, June 1993, I.

WP-TWH-47

Griffith-Jones, Stephany y Christopher Stevens, with Nicholas Georgiadis, *Regional Trade Liberalisation Schemes: The Experience of the EC*, June 1993, I.

DT-CHO-48

Mendez, Jorge, *La Iniciativa para las Américas y el Pacto Andino*, April 1993, E.

WP-TWH-49

Bockstael, Nancy y Ivar Strand, *Free Trade and Global Resources: The Case of Protected Marine Species*, June 1993, I.

WP-TWH-50

Lichtenburg, Erik, *Pesticide Policy and Free Trade in the Western Hemisphere*, February 1993, I.

WP-TWH-51

Lande, Stephen y Nellis Crigler, *The Caribbean and NAFTA: Opportunities and Challenges*, July 1993, I.

WP-TWH-52

Erber, Fabio S. y Pietro Erber, *State Enterprises and Regional Integration*, August 1993, I.

WP-TWH-53

Kagami, Mitsuhiro, *Lessons from Trade and Investment in East Asia*, August 1993, I.

WP-TWH-54

Hosono, Akio, *WHFTA and Japan*, August 1993, I.

WP-TWH-55

Tussie, Diana, *The Complexities of Policy Harmonisation: The Case of Intellectual Property Rights*, August 1993, I.

DT-CHO-56

Villsuso, Juan Manuel, *El sector servicios y el proceso de apertura comercial en Centroamérica*, agosto 1993, E.

WP-TWH-57

Ventura Dias, Vivianne, *Rules of Origin: Domestic Content Protection and International Competitiveness*, August 1993, I.

WP-TWH-58

López, Ramón, *Bilateral Economic Integration and the Efficiency of Investment in Latin America: the Cases of Mexico and Chile*, August 1993, I.

WP-TWH-59

CEPAL Washington, *The Making of a Negotiating Position: The U.S. Trade Policy Staff Committee (TPSC) Hearings*, October 1993, I.

WP-TWH-60

Berry, Albert, *Small and Medium Enterprise (SME) Under Trade Liberalization: Canadian and Latin American Experiences and Concerns*, November 1993, I.

WP-TWH-61

Knepper, William y James Landberg, *Western Hemisphere Free Trade Area: Precedents for the Handling of Environmental Issues*, November 1993, I.

WP-TWH-62

Dookeran, Winston, *Preferential Trade Arrangements in the Caribbean: Issues and Approaches*, November 1993, I.

WP-TWH-63

Brown, Earl y Robert G. Chambers, *U.S. Agricultural Policy and Trade: Liberalization in the Western Hemisphere*, December 1993, I.

WP-TWH-64

Just, Richard, Gerald T. O'mara, y Brent M. Hueth, *Implications of Relaxing Agricultural Trade Barriers Between Small and Large Producers*, December 1993, I.

WP-TWH-65

Bryan, Anthony, *Beyond NAFTA: The Caribbean Community and the Proposed Western Hemisphere Trade Area*, December 1993, I.

WP-TWH-66

Brown, Drusilla K., Alan V. Deardorff, David L. Hummels, y Robert M. Stern, *An Assessment of Extending NAFTA to Other Major Trading Countries in South America*, February 1994, I.

WP-TWH-67

Levy, Santiago, *Trade Liberalization in Mexican Agriculture: Welfare Effects and Adjustment Policies*, February 1994, I.

WP-TWH-68

Hinojosa-Ojeda, Raul A., Jeffrey D. Lewis, y Sherman Robinson, *Regional Integration Options for Central America and the Caribbean after NAFTA*, September 1994, I.

WP-TWH-69

Bustillo, Inés, *Overview of Economy-Wide Modeling Issues*, October 1994, I.

WP-TWH-70

Diaz-Bonilla, Eugenio, *Argentina and Agricultural Trade in the American Continent*, May 1994, I.

Banco Interamericano de Desarrollo
1300 New York Avenue, N.W.
Washington, DC 20577
Tel.: (202) 623-1000

**Comisión Económica para América
Latina y el Caribe**
1825 K Street, N.W.
Suite 1120
Washington, DC 20006
Tel.: (202) 955-5613
Fax: (202) 296-0826