

# **INSERCIÓN ECONÓMICA INTERNACIONAL DE AMÉRICA LATINA**

*James Gerber  
Oscar Muñoz  
Francisco Delich  
Valentina Delich  
Alicia Frohmann  
Patricio Leiva  
Alan Fairlie  
Hernán Gutiérrez  
Rodrigo Araya Dujisin  
Francisco Rojas Aravena*

**FLACSO-Chile**

## **Inserción Económica Internacional de América Latina**

Las opiniones que se presentan en este trabajo, así como los análisis e interpretaciones que en ellos se contienen, son de responsabilidad exclusiva de sus autores y no reflejan necesariamente los puntos de vista de FLACSO ni de las instituciones a las cuales estos se encuentran vinculados.

Esta publicación es uno de los resultados de las actividades desarrolladas, en el ámbito de la investigación y la difusión por el Área de Relaciones Internacionales y Militares de FLACSO-Chile. Estas actividades se realizan con el apoyo de diversas fundaciones, organismos internacionales, agencias de cooperación y gobiernos de la región y fuera de ella. Especial mención debemos hacer del apoyo de las fundaciones John D. and Catherine T. MacArthur, The William and Flora Hewlett Foundation y Fundación Ford.

Ninguna parte de este libro/documento, incluido el diseño de portada, puede ser reproducida, transmitida o almacenada de manera alguna ni por algún medio, ya sea electrónico, mecánico, químico, óptico, de grabación o de fotocopia, sin autorización de FLACSO.

382.9 FLACSO-Chile

F572 **Inserción Económica Internacional de América Latina.**

Santiago, Chile: FLACSO-Chile, 2000

168 p. FLACSO

ISBN: 956-205-147-1

INTEGRACIÓN ECONÓMICA / ACUERDOS ECONÓMICOS /  
ACUERDOS DE COMPLEMENTACIÓN / RELACIONES COMERCIALES /  
AMÉRICA LATINA / CHILE / ASIA PACÍFICO / EUROPA /

© Santiago, agosto 2000, FLACSO-Chile. Inscripción N° 115.585. Prohibida su reproducción. Editado por FLACSO-Chile. Área de Relaciones Internacionales y Militares, Leopoldo Urrutia 1950, Ñuñoa.

Teléfonos: (562) 225 7357 - 225 9938 - 225 6955 Fax: (562) 225 4687

Casilla electrónica: [flacso@flacso.cl](mailto:flacso@flacso.cl) FLACSO-Chile en el Web: <http://www.flacso.cl>

Diseño de portada Nueva Serie FLACSO: Osvaldo Aguiló

Diagramación: Claudia Gutiérrez Grossi, FLACSO-Chile

Producción: Marcela Zamorano, FLACSO-Chile

Impresión: Camaleón

# INDICE

<b>Presentación</b> <i>Brian Loveman</i>	7
<b>Introducción</b> <i>Francisco Rojas Aravena</i> <i>Rodrigo Araya Dujisin</i>	11
<b>I Parte</b>	
✓ <b>Estado, sociedad y mercado</b> <i>Francisco Delich</i>	21
✓ <b>Cruzando fronteras: políticas nacionales y los límites de la integración internacional</b> <i>James Gerber</i>	31
<b>Políticas de fomento productivo</b> <i>Oscar Muñoz</i>	63
<b>Resolución de controversias en los acuerdos comerciales</b> <i>Valentina Delich</i>	71
<b>II Parte</b>	
✓ <b>Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA)</b> <b>Evaluación y balance de la primera etapa de la negociación comercial hemisférica</b> <i>Alicia Frohmann</i>	85
<b>Una asociación estratégica. Unión Europea, América Latina, Chile</b> <i>Patricio Leiva</i>	97

**APEC: un nuevo impulso para el regionalismo en Asia-Pacífico**  
*Hernán Gutiérrez* 111

**Comunidad Andina, regionalismo abierto e integración profunda**  
*Alan Fairlie Reinoso* 117

**Evolución, análisis y perspectivas del Mercado Común del Sur**  
*FLACSO-Chile* 139

7645

# CRUZANDO FRONTERAS: POLÍTICAS NACIONALES Y LOS LÍMITES DE LA INTEGRACIÓN INTERNACIONAL

JAMES GERBER<sup>2</sup>

## Introducción: la economía mundial y las políticas nacionales

El límite entre las políticas económicas nacionales e internacionales se ha vuelto cada vez más difuso. Si bien siempre se han traslapado, hasta la existencia de políticas económicas internacionales bastante recientes se limitaban a dos áreas principales. La primera dice relación con los asuntos microeconómicos “en la frontera”, como los aranceles, las restricciones cuantitativas y los procedimientos aduaneros, mientras que el segundo dice relación con los lazos macroeconómicos de la economía internacional a través de variables como el tipo de cambio y la balanza de pagos. Ya no es el caso. Ahora, las políticas comerciales involucran reglas y regulaciones para el mercado laboral, el medioambiente, las políticas de competencia, la inversión extranjera, los estándares y las pruebas de productos y otros campos tradicionalmente reservados a la política nacional e incluso sub-nacional. Las consecuencias de los asuntos comerciales, que invaden el dominio de las políticas internas, aún están evolucionando, pero es aparente que no solo hay nuevos asuntos económicos, sino que existen implicaciones culturales y de soberanía que se extienden mucho más allá del ámbito del análisis económico.

---

1. Artículo traducido al español por el Area de Relaciones Internacionales y Militares de FLACSO-Chile.

2. Académico del Departamento de Economía, San Diego State University.

La política económica internacional ha sido impulsada por una variedad de fuerzas hacia la línea que separa los asuntos económicos nacionales e internacionales, pero ninguna es mayor que el tremendo crecimiento del comercio mundial durante la segunda mitad del siglo 20. Entre 1963 y 1996, el aumento de la producción mundial tuvo un promedio alrededor del 3% anual, mientras que el comercio mundial creció más de un 10% anual, expandiéndose de 30,5 mil millones de dólares a 826,6 mil millones (Organización Mundial de Comercio, v2, 1997) Probablemente, la mayoría de los economistas estarían de acuerdo en que las razones principales del crecimiento del comercio incluyen la reducción de los costos de transporte, los crecientes ingresos y la disminución de las barreras arancelarias y no arancelarias. Existe menos acuerdo respecto del rol de los tratados preferenciales de comercio entre subgrupos de las naciones del mundo (Rose, 1991; Krugman, 1995; Frankel, 1997)

El crecimiento del comercio, sin embargo, es una de las muchas fuerzas que empuja a las naciones a realizar negociaciones internacionales de sus políticas internas. El flujo del capital privado internacional, las migraciones de población, los avances en telecomunicaciones y el cambio climático global, están trabajando en la misma dirección. Una consecuencia de estas nuevas fuerzas es la difundida creencia de que vivimos en una economía global. Esta creencia se refuerza por la presencia de CNN, Internet, uvas de mesa frescas durante el invierno, automóviles con partes de 25 o más países, comunicaciones inalámbricas y fondos accionarios de mercados emergentes. Los acuerdos simples y técnicos se han transformado en candentes asuntos políticos, y las fluctuaciones monetarias en Brasil, Japón o Rusia son titulares de portada en periódicos alrededor del mundo. Comercialmente, las naciones son mucho más independientes hoy de lo que eran hace 50 años, y exceptuando a unas pocas naciones atrasadas y lugares aislados como Corea del Norte, la creencia que las naciones están integradas en una economía global ha ganado una aceptación ciega y difundida.

A pesar de los cambios en la parafernalia de la vida contemporánea, los economistas profesionales permanecen algo escépticos acerca de la extensión y profundidad de la integración internacional. De hecho, hay un calmado pero existente debate acerca de si la integración económica internacional a fines del siglo 20 es o no históricamente inédita (Krugman, 1997; Irwin, 1996; Williamson, Jeffrey, 1996; Cooper, 1995) Nadie puede ignorar el tremendo crecimiento del comercio y del flujo de capital en los últimos 50 años, pero es posible que esta integración sea un regreso a una tendencia largamente recorrida, que fue

interrumpida por dos guerras mundiales y una depresión mundial. Aún es una pregunta abierta si la integración internacional a fines del siglo 19 fue mayor que la de hoy.

No obstante, varias características de la economía mundial de fines del siglo 20 son definitivamente únicas en términos históricos. Primero, el desarrollo de instituciones reguladoras y de bienestar ha expandido las funciones legitimadoras de los gobiernos nacionales y subnacionales y ha promulgado una amplia serie de reglas y regulaciones que dirigen la actividad económica. Segundo, en la arena internacional, las reglas del juego han cambiado. Estos cambios reflejan variaciones internacionales en el sentido de North y han sido apoyados a través de la creación de un número de organizaciones internacionales cuyo objetivo principal es especificar un conjunto de reglas que rigen una variedad de políticas económicas nacionales e internacionales (North, 1990). Las más importantes de estas organizaciones, para el objetivo de este ensayo, es la Organización Mundial de Comercio (OMC) y los muchos Tratados Comerciales Preferenciales (TCP) del hemisferio occidental, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), y otros acuerdos bilaterales y multilaterales. Una tercera característica propia de fines del siglo 20 es el crecimiento en dos olas separadas de estos muchos acuerdos regionales, no sólo en el hemisferio occidental, sino que a través del mundo.

Estos tres factores, es decir, el desarrollo de las condiciones reguladoras internas, de las organizaciones e instituciones internacionales multilaterales, y de los tratados preferenciales entre socios comerciales han trabajado conjuntamente para crear un entorno institucional que es históricamente nuevo. En el nivel internacional, el principal beneficio es la creación de reglas para superar los problemas del beneficiario sin contrapartida [*free rider*] de los bienes públicos en la política económica internacional. Como ejemplos de estos bienes públicos se incluyen la contención de crisis internacionales, la mantención de mercados nacionales abiertos durante recesiones, la prevención de políticas nacionales que perjudican a los países vecinos, el otorgamiento de préstamos de último recurso, y la canalización internacional de capital móvil hacia sus usos más valorados (Kindleberger, 1988). Aún cuando las instituciones internacionales de fines del siglo 20 no siempre son exitosas en estos esfuerzos, los mecanismos institucionales para superar los problemas del beneficiario sin contrapartida de la política internacional son de interés general (Gerber, 1999, capítulo 2).

Los Tratados Comerciales Preferenciales (TCP) y las obligaciones de la OMC imponen necesariamente restricciones a las políticas de las naciones individuales. En términos generales, los TCP llegan más lejos en cuanto integración que la OMC y por consiguiente, normalmente se requieren mayores cambios en las políticas nacionales. Sin embargo, en ambos casos los cambios en las “reglas del juego” crean ajustes estructurales que extienden los costos y los beneficios de los mismos. Dado que los costos económicos y sociales de estos cambios tienden a ser concentrados, pueden ser sustanciales para los individuos afectados. Por lo tanto, vale el esfuerzo estudiar el alcance de la nueva/antigua integración que ha surgido durante la segunda mitad del siglo 20.

## **Variedades de acuerdos formales de integración**

Los acuerdos comerciales entre naciones se presentan en una variedad de formas institucionales y cubren una amplia serie de actividades económicas. Los intentos por comprender estos acuerdos generalmente utilizan un puñado de categorías que resumen sus provisiones en un esquema ordenado y jerárquico. El esquema comúnmente utilizado va desde formas de acuerdos que suponen menos integración a formas que requieren más integración. Los peldaños en esta escala de integración están etiquetados como zonas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes y agrupaciones económicas. En el primer peldaño de esta escala de integración, están las zonas de libre comercio que permiten el libre movimiento de los productos. La definición de productos, sin embargo, usualmente ignora los servicios e incluye un subconjunto de todas las mercancías. Por ejemplo, los tratados bilaterales de libre comercio suscritos por Chile y México (1992), Venezuela (1993) Colombia (1994) y Ecuador (1995) cubre sólo mercancías. El tratado de libre comercio entre Estados Unidos, México y Canadá (NAFTA) cubre mercancías y servicios, aunque exime determinadas áreas (por ejemplo, las restricciones canadienses sobre las importaciones de “productos culturales”).

El segundo peldaño en la escala de la integración formal son las uniones aduaneras. Las Uniones Aduaneras comienzan con una zona de libre comercio y agregan una tarifa externa común. La lógica de un Unión Aduanera es que previene que terceras partes exploten las diferencias arancelarias que existen entre los miembros del grupo. Este es un problema para las zonas de libre comercio cuando países no miembros exportan a los miembros, con el arancel

externo más bajo y luego utilizan a ese país como una plataforma de exportación para ingresar a otros miembros con aranceles más altos. La mayoría de las zonas de libre comercio se protegen contra esto a través de las normas de origen que especifican que una parte o un componente del producto debe ser fabricado en un país miembro para calificar dentro del estatus de libre comercio. Sin embargo, las normas de origen están sujetas a manipulación a través de una contabilidad hábil y pueden conducir a faltas de transparencia que invitan a la corrupción. En parte debido a esto, los acuerdos regionales como el MERCOSUR han adoptado un arancel externo común.

El tercer peldaño es el mercado común. Los mercados comunes comienzan con una Unión Aduanera y agregan un libre movimiento de capital y trabajo. Sin embargo, esta definición es más limpia en el papel que en la realidad de los mercados comunes. Por ejemplo, el NAFTA es una zona de libre comercio, pero permite el libre movimiento de capital sin imponer un arancel externo común. Los libres movimientos de capital implican también la libertad de invertir en países miembros, pero virtualmente todos los mercados comunes tienen excepciones. Por ejemplo, el objetivo del MERCOSUR es llegar a ser un mercado común, pero permite numerosas excepciones a esta regla. Argentina exime a las inversiones en bienes raíces en las zonas fronterizas, el transporte aéreo, las plantas nucleares, los seguros y otros. Brasil exime a la extracción y explotación de mineral, la energía hidroeléctrica, los servicios de salud, los servicios de radio, televisión y telecomunicaciones, los servicios financieros y de seguros y otros. Ocurre algo similar con Uruguay y Paraguay (Organización de Estados Americanos, 1999a).

El cuarto y último peldaño en la escala de la integración económica es la unión económica. En este punto hay menos acuerdos en cuanto a una definición formal, pero la mayoría de los analistas probablemente estarían de acuerdo en que una unión económica es un mercado común con los elementos adicionales de armonización en áreas no comerciales, como las políticas fiscales y monetarias. El mejor ejemplo a pequeña escala, puede ser el tratado entre Bélgica y Luxemburgo, mientras que el mejor ejemplo a gran escala, es la Unión Europea. No hay ejemplos de uniones económicas en el hemisferio oriental.

Estos cuatro peldaños de la integración económica internacional formal pueden encontrarse en la mayoría de los textos de economía internacional. El aspecto más problemático de este esquema de clasificación es que ignora un número de tratados que no clasifican completamente en el primer peldaño, pero que son importantes para las naciones involucradas. Es común que las

naciones firman tratados sectoriales que liberalizan el comercio y a veces las inversiones, en una o más áreas de la actividad económica. Por ejemplo, la Organización de Estados Americanos (1999a) caracteriza a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) como “acuerdos sectoriales regionales y de alcance parcial.” Estos no son tratados de libre comercio, a pesar de que implican compromisos individuales mayores que las obligaciones de la OMC. Para los objetivos de este paper, todo tratado semejante, ya sea que alcance un peldaño de la integración económica internacional formal o no, se denominan como *Tratados Comerciales Preferenciales (TCP)*. Se entiende que estos tratados frecuentemente suponen más que comercio y que tienen un hilo común de preferencias para los miembros, que no se extienden a los países no miembros.

Tradicionalmente, el análisis de los esquemas de integración formal ha caído en el sub campo de la economía internacional denominada *política comercial*. Desde el trabajo de Viner (1950), que es válido hasta el día de hoy, la mayoría de los análisis se han centrado en los asuntos de la desviación comercial y en la creación comercial, ya que éste examinó los tratados comerciales preferenciales. La dicotomía de la desviación del comercio versus la creación de comercio conduce naturalmente al juicio normativo de que los tratados comerciales preferenciales son beneficiosos si la cantidad adicional de comercio que crean, es mayor que la cantidad de comercio que desvían de socios comerciales no miembros. Esencialmente, este también es el criterio aplicado por *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)* bajo el artículo XXIV, aunque no se ha puesto en duda ningún tratado preferencial. Las decisiones normativas acerca de tratados comerciales son necesariamente de la OMC, porque en la superficie, estos contradicen el principio de la *nación más favorecida (NMF)* del GATT. Por consiguiente, deben utilizarse ciertos criterios para determinar si ellos violan las obligaciones de las naciones de la OMC.

En el campo pro libre comercio hay un fuerte debate ente adherentes y opositores de los TCP (Bhagwati y Krueger, 1995; Summers, 1995; Frankel, 1997). El asunto clave en Bhagwati y otros es que ellos creen que los tratados comerciales preferenciales pueden ser tomados por proteccionistas que diluyen el interés en la liberalización multinacional a través de la OMC. Sin embargo, Frankel (1997) ha realizado un trabajo empírico que comprueba la proposición que los tratados regionales no obstruyen el progreso multilateral. Además, las suposiciones existentes detrás del concepto latinoamericano de regionalismo abierto respaldan el punto de vista de que los países pueden firmar tratados

preferenciales y mantener simultáneamente el progreso hacia la liberalización comercial multilateral de acuerdo a la OMC (CEPAL, 1994).

## **Elementos de integración internacional**

Sorprendentemente, la evidencia empírica de la creencia de que las naciones del hemisferio occidental y de otras partes forman parte de una economía global es bastante limitada. Efectivamente, mucha de la evidencia empírica contradice la idea de que hay algo que está aproximando un mercado global (Frankel, 1997; Helliwell, 1998). Por ejemplo, Estados Unidos y Canadá comparten la mayor relación comercial bilateral del mundo. El libre comercio fue implementado en 1989 bajo los términos del Acuerdo Comercial entre Canadá y Estados Unidos (CUSTA) y se extendió con la implementación del NAFTA en 1994. No obstante, Helliwell (1998) y McCallum (1995) demostraron que es de 10 a 12 veces más probable que las provincias canadienses comercien con otras provincias que con Estados Unidos, aún luego de ajustes debidos al tamaño del mercado y la distancia.

Además, el comercio no es la única dimensión de la integración económica internacional. Al menos cinco otras áreas de la integración internacional son importantes para los resultados económicos. Éstos incluyen (1) el comercio de servicios, (2) los flujos de capital, (3) los movimientos de población, (4) la relación internacional de precios y (5) los flujos de información. Cada área constituye una esfera separada pero interrelacionada de integración potencial y cada una plantea un número de asuntos que se pasan por alto si nos concentramos sólo en los flujos de mercancías.

### **Servicios**

El comercio de servicios está mucho más restringido que el comercio de mercancías. Su importancia radica en que tiene una participación del 70 por ciento, o más, en el PIB de muchas economías industriales avanzadas, y aunque la participación de servicios es menor en naciones en desarrollo, normalmente está sobre el 50 por ciento. Por ejemplo, en Chile los no-comerciables correspondían al 52 por ciento del PIB en 1998 (Banco Central de Chile, 1999). El comercio de servicios es mucho más difícil de medir que el de mercancías, de modo que las cifras relativas a su importancia deben tratarse con precaución.

Sin embargo, las exportaciones de servicios de Estados Unidos, las cuales tienen una ventaja comparativa en muchos sectores, correspondían al 37 por ciento de la exportación de mercancías en 1997 (Bureau of Economic Analysis, 1998), al mismo tiempo que las de Chile correspondían al 22 por ciento de las exportaciones de mercancías (Fondo Monetario Internacional, 1998).

Los compromisos multilaterales para la liberalización comercial bajo la OMC recién han comenzado a incluir los servicios. La ronda de Uruguay del GATT (1986-1983) condujo a la adopción del primer tratado multilateral en servicios (Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, o AGCS) y comenzó a llevarlos lentamente a una creciente liberalización. Además del comercio de servicios, la Ronda de Uruguay extendió el alcance de las negociaciones para medidas de inversión y los derechos de propiedad intelectual, los que tienen un impacto importante en los productores de servicios (Schott, 1994). Desde entonces, bajo el liderazgo de la OMC, se han firmado acuerdos plurilaterales en dos importantes industrias de servicios: las telecomunicaciones y los servicios financieros. Sin embargo, como en todos los acuerdos laterales, el número de firmantes es mucho menor que el número de integrantes de la OMC y los tratados no implican las obligaciones de la OMC para las naciones que no los firman.

Además de los limitados tratados negociados a través de la OMC, la mayoría de los tratados bilaterales y plurilaterales en el hemisferio norte omiten grandes partes de la economía de servicios. Como se mencionó anteriormente, los tratados bilaterales de Chile omiten los servicios. El objetivo establecido por el MERCOSUR es la inclusión de la libre circulación de servicios, pero a la fecha, hay muchas excepciones, particularmente en el área de las limitaciones de inversión que impacta directamente la capacidad de las firmas extranjeras de proporcionar servicios. La Comunidad Andina también intenta permitir la libre circulación de servicios, sin excepción, pero se han especificado pocos detalles. (Organización de Estados Americanos, 1999a).

## Flujo de Capital

Frecuentemente se supone que los flujos de capital están completamente integrados internacionalmente. La intensidad de los flujos, junto a su volatilidad y la capacidad para devastar las monedas locales, han aumentado el nivel de atención centrada en los movimientos internacionales de capital, particularmente en los movimientos a corto plazo, mientras que al mismo tiempo han

intensificado el interés por desarrollar políticas óptimas para manejar los movimientos internacionales de capital. Muchos de estos análisis están dirigidos hacia la comprensión de cómo los países podrían suplir su escasa economía interna con una economía extranjera, como un medio para alcanzar tasas más altas de crecimiento real (Ffrench-Davis y Reisen, 1997).

Conjuntamente con los flujos especulativos, la inversión extranjera directa (IED) ha aumentado significativamente. Desde 1985 aproximadamente, ésta ha aumentado de alrededor de un 0,4 por ciento del PIB mundial a más del 1 por ciento. Además, cuando uno considera que las ventas de los afiliados extranjeros exceden el comercio mundial, cerca de 1/3 del comercio total se produce dentro de las firmas, el rol de la inversión extranjera directa y de las compañías multinacionales es subestimada cuando consideramos sólo la inversión extranjera directa (Preeg, 1998). En los proyectos de infraestructura de transporte, energía eléctrica y telecomunicaciones, junto con los de turismo y de otros sectores de servicios, tal como el marketing, hay frecuentemente una involucración directa de las compañías multinacionales de maneras de IED sin precedentes, puesto que los vehículos principales de inversión son no accionarios. En cambio, los fondos oficiales de exportación, los bancos de desarrollo, el financiamiento del gobierno receptor de la inversión, bonos o préstamos de bancos comerciales se utilizan para minimizar la participación financiera directa, mientras que las compañías multinacionales proporcionan capacidad organizacional y pericia en construcción y gestión. Estos efectos reales de los flujos internacionales de capital sobre las economías nacionales han sido intensificados por los movimientos privatizadores que han barrido a través de Latinoamérica y de otras regiones.

El importante rol de las compañías multinacionales y de la inversión extranjera es tal vez imposible de cuantificar con precisión. En parte esto es consecuencia de la pobre calidad de los datos y en parte se debe al rol disfrazado o difícil de cuantificar del capital extranjero. No obstante, hay un gran trecho en decir que los flujos de capital son importantes a decir que hay un único mercado de capital mundial. Si los flujos de capital estuvieran completamente integrados en el mundo, entonces habría allí sólo una pequeña correlación entre los ahorros nacionales y niveles nacionales de inversión, ya que los inversionistas no tendrían preferencias por sus mercados nacionales sino que elegirían invertir donde pudieran ganar mayores ingresos. Feldstein y Horioka (1980) demuestran que los ahorros nacionales y los niveles nacionales de inversión están altamente correlacionados, aunque la correlación ha bajado en

la segunda mitad del siglo 20, presumiblemente debido a que los mercados de capital están más integrados. Sin embargo, Taylor (1996) muestra que la creciente integración de los mercados de capital que ha ocurrido desde aproximadamente 1950, es una recuperación de algo, pero no toda, la integración perdida entre 1929 y 1950. Mientras que el análisis de Taylor es el más extenso a la fecha, sus recomendaciones generales de la mayor movilidad de capital a fines del siglo 19 está apoyado por varios otros trabajos, incluyendo a Bayoumi (1989) y Zevin (1992).

Algunas de las características de la movilidad de capital de fines del siglo 20 son relativamente nuevas. Por ejemplo, hay muchos más tipos de instrumentos financieros que en cualquier otra época de la historia del mundo y los costos de transacción asociados a la movilización internacional de capital son menores. Ambos factores contribuyen significativamente a la movilidad internacional de capital. Además, la mayoría de las economías industriales operan con sistemas de tipo de cambio libre de modo que hay una enorme demanda de transacciones financieras para protegerse frente al riesgo cambiario, a diferencia de la economía mundial del siglo 19 que operaba con tipo de cambio fijo. Un cuarto factor que es incorrectamente representado como una nueva característica de la economía internacional, es el efecto potencialmente desestabilizador de los flujos de capital. En realidad, estos flujos no son nuevos. Por ejemplo, en el caso de Estados Unidos entre 1890 y 1930, hubo al menos cuatro episodios de crisis financieras provocadas por sobre especulación, incluyendo la especulación en el precio de la plata (1890-1893), los precios futuros del café (1907), la tierra agrícola (1920-1921) y los derechos sobre los activos y acciones (1929). Presumiblemente, esta es sólo la punta del iceberg en la historia de las crisis financieras de occidente.

## **Migración**

Finalizado el siglo 20, las naciones del mundo permanecen extremadamente sensibles acerca de sus políticas de migración. En la mayoría de los países industrializados, las fronteras abiertas desaparecieron con el inicio de la Primera Guerra Mundial y desde entonces, el movimiento de personas ha sido mucho más restringido que en siglos anteriores. En 1890 en Estados Unidos, aproximadamente el 14,5 por ciento de la población era nacida en el extranjero, mientras que la cifra actual se encuentra alrededor del 8 por ciento. Recientemente, las 15 naciones que conforman la Unión Europea (UE), con

unos pocos países no miembros, han eliminado la mayor parte de los controles de pasaportes en sus fronteras y han dado pasos para permitir el libre movimiento de los ciudadanos que están buscando empleo fuera de los límites nacionales. El MERCOSUR planea hacer lo mismo en el futuro, pero estos son casos excepcionales y la mayoría de las naciones intentan mantener un fuerte control sobre el otorgamiento de residencia a los no ciudadanos<sup>3</sup>. En realidad, junto con el tráfico de armas y drogas, los movimientos de personas indocumentadas a través de las fronteras nacionales es uno de los puntos de discusión más serios entre los países del hemisferio occidental.

Cierta libertad de movimiento a través de las fronteras nacionales es un componente necesario para la liberalización del comercio de bienes y servicios. Este tipo de libertad es especialmente importante para el comercio de altas tecnologías y de servicios, ya que ambos requieren de apoyo de pre- y post-venta. Los vendedores de software y equipos computacionales complejos o proveedores de servicios de negocios e ingeniería, no pueden conducir los negocios a distancia. Deben consultar con los clientes en persona, porque sus complejos productos requieren de la educación del cliente y de los servicios de post venta. El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) tiene provisiones que permiten el ingreso temporal de personas de negocios, como empleados de exportadores de servicio, y el NAFTA tiene provisiones similares, aunque están especificadas de una manera más amplia. El MERCOSUR y la Comunidad Andina no tienen tratados semejantes, no obstante, Chile tampoco los tiene en sus tratados bilaterales. Además, los tratados que cubren el ingreso temporal de proveedores de servicios están muy distantes de lo que es un acuerdo de migración.

## **Precios**

Si la economía internacional estuviese fuertemente integrada, entonces tendría paridad del poder adquisitivo (PPP). La PPP es la simple idea de que los niveles nacionales de precios deben ser equivalentes cuando se convierten a una moneda común. Esto proviene de la idea de un buen arbitraje y de la supuesta capacidad de los comerciantes, en un mercado internacional integrado, de producir un significativo grado de paridad a través de un rango lo suficien-

---

3. Hay otras pocas excepciones. Por ejemplo, Costa Rica ha permitido que un gran número de refugiados económicos y políticos de Nicaragua y de otros países vecinos se establezcan dentro de sus fronteras a causa de las guerras, el caos económico y los desastres naturales que ha plagado la región.

temente amplio para asegurar una alta correlación en los niveles de precios globales o conjuntos. Las exploraciones de las causas detrás de la ausencia de la paridad de poder adquisitivo en los mercados de bienes tienen una larga y distinguida historia en la literatura de economía internacional, y no lo resumiré aquí. Rogoff (1996) sostiene que esta literatura ha alcanzado un “sorprendente grado de consenso” que incluye los siguientes dos puntos: primero, la PPP parece resistir el muy largo plazo, pero la convergencia de precios es extremadamente lenta, tal vez en el orden del 15 por ciento anual. Segundo, en el corto plazo, las desviaciones de la PPP son “grandes y volátiles” (Rogoff, 1996).

Es imposible encontrar evidencia creíble en los datos de precios por la existencia de un mercado internacional unificado de bienes. Los precios son diferentes en las diferentes naciones debido a la variación producida por razones bien conocidas, incluyendo las barreras comerciales, los costos de transporte, los costos de transacción más bajos para acceder a las redes comerciales cercanas, las diferencias internacionales en las preferencias, los precios rígidos en el país de consumo y el hecho de que muchos bienes no se comercian pero se incluyen en los índices de precios (Helliwell, 1998). Varias de estas razones son argumentos para la proposición que las vinculaciones comerciales son inherentemente más densas dentro de las naciones que entre naciones y parece que esto está bien respaldado por los datos. Por ejemplo, Engle y Rogers (1996) señalan que hay más covariabilidad entre pares de ciudades en Estados Unidos o en Canadá que la que hay entre ciudades de ambos países. Este es sólo un estudio, pero es consecuente con la relación positiva entre la distancia y los costos de transporte e información. Además, los intangibles como el entendimiento cultural y las redes informales son probablemente más débiles a través de las fronteras internacionales que aquellas dentro de una nación.

## **Flujos de información**

Los flujos de información son probablemente más abiertos que cualquiera de las otras áreas en las que observamos la integración económica. Sin embargo, numerosas naciones intentan limitar el flujo de información originado fuera de sus fronteras. Hay menos análisis del impacto de estas políticas en el crecimiento económico y no está claro si afectan la producción. No obstante, es una idea central de la economía moderna que la eficiencia del mercado requiere que los consumidores y productores tengan la información adecuada

para tomar decisiones racionales acerca de las alternativas de consumo, de las mejores entradas de datos y técnicas disponibles, la locación de los mercados y las oportunidades de inversión. Con relación a esto, las restricciones de los flujos de información formarán las elecciones de los consumidores y pueden tener un impacto significativo potencial en las decisiones de producción. Para algunos países, la integración a fines del siglo 20 se superpone con el complicado asunto de la soberanía cultural. Por ejemplo, el NAFTA permite a Canadá hacer cumplir las restricciones en el comercio de "productos culturales" para preservar su cultura. Estas provisiones son controversiales y desarrollan parte del tratado, y en la práctica han incluido restricciones en publicidad, programación de radio y televisión, películas, publicación y distribución de libros, prácticas musicales grabadas o en vivo y producciones teatrales, entre otras. Canadá lucha por sus necesidades, dada la fuerza de los medio de comunicación estadounidenses y la fácil disponibilidad de éstos desde las ciudades canadienses. No está claro si este tipo de restricciones tiene algún efecto sobre la eficiencia económica total, pero sí es cierto que influencia las decisiones de distribución de recursos, tanto entre las industrias culturales como entre ellas y otras industrias.

## **Dos puzzles acerca de la integración económica internacional**

Quienes proponen la integración económica sostienen que trae una variedad de beneficios a las naciones. Primero, la teoría económica muestra que el comercio aumenta la eficiencia de asignación, que produce beneficios dinámicos indirectos que aumentan el crecimiento y que disminuye los precios y, de este modo, mejora el bienestar de los consumidores. Además, los mercados abiertos reducen la influencia de los monopolios internos y mejoran la competencia. Los flujos internacionales de capital son deseables porque compensan parcialmente la escasez de capital nacional y, al mismo tiempo, constituyen una fuente primaria de transferencia tecnológica. Los movimientos humanos pueden llevar a una distribución más eficiente del capital humano, y el aumento de la información conduce a una mejor toma de decisiones y conocimientos de las técnicas perfeccionadas. En suma, el comercio internacional y el libre flujo de información eleva la tasa de crecimiento económico. Los estudios empíricos que utilizan datos globales establecen tendencias para confirmar este resultado de forma relativamente sólida (Edwards, 1993; OECD, 1998). Además, parece

plausible que la integración internacional también pudiese ser deseable porque ayuda a mantener relaciones pacíficas entre las naciones. Mientras esto es menos seguro como proposición empírica, los últimos 100 años de historia en los países que comprenden la Unión Europea son un fuerte hecho para su validez.

Un hecho curioso acerca de la integración económica es que en casos donde el libre comercio ha existido lo suficiente como para que hayan ocurrido ajustes estructurales, como Canadá y Estados Unidos o la Unión Europea, la red de las relaciones económica es mucho más densa en las naciones que entre naciones. En otras palabras, la política económica permite un grado mucho mayor de integración que la que realmente ocurre. Entre los países de la OECD, los efectos de las fronteras nacionales crean un nivel promedio de comercio intranacional diez veces mayor que el comercio internacional, luego de controlar la distancia y el tamaño de los mercados nacionales (Helliwell, 1998). El Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (1989) elevó la densidad del comercio internacional entre los dos países con relación a las redes de comercio en cada país, pero después de varios años de creciente importancia relativa a principios de los '90, las redes internacionales ya no parecían profundizarse en relación con las intranacionales. Respecto de las formas de integración distintas al comercio de mercancías, los análisis empíricos apoyan la idea de que las firmas están predispuestas a las transacciones dentro de la nación. Los efectos laterales sobre los servicios y las migraciones son incluso mayores que aquellos que afectan al comercio de mercancías, mientras que la integración internacional de precios y flujos de capital parecen ser generalmente consistentes con los resultados del comercio. Algunas de las razones de la predisposición comercial hacia transacciones en la nación es el resultado de las políticas (por ejemplo, las reglas canadienses respecto a los productos culturales o las reglas estadounidenses de cabotaje), pero la densidad de las redes económicas en las naciones, comparadas con su densidad entre naciones, es mucho mayor de lo que puede explicarse por barreras comerciales, distancias o tamaño del mercado.

Un segundo hecho acerca de la integración económica, es el que dice relación a las predicciones de la teoría económica, que falta un gran convenio comercial (Trefler, 1995). Es decir, el modelo estándar de Heckscher-Ohlin (HO) de comercio basado en los recursos no puede explicar los patrones comerciales (Maskus, 1985; Bowen, Leamer y Sveikauskas, 1987) y respecto a las diferencias en los recursos nacionales, las naciones debieran comerciar mucho más de lo que lo hacen. Por un lado, no hay duda que algunos de los problemas son consecuencias de suposiciones irrealistas del modelo de HO, mientras que

por otro lado, parece predecir con bastante precisión los patrones de comercio intranacional (Davis, et. al., 1997).

Las implicancias de estos dos puntos—(1) redes intranacionales mucho más densas de lo que puede explicarse por las barreras al comercio internacional creadas por políticas o por la distancia o el tamaño del mercado, y (2) la ausencia de comercio pronosticada por la teoría, dada la diferencia de recursos—es que el estado nación y los límites nacionales cumplen una(s) función(es) deseable (es). Pueden haber muchas opiniones acerca de este punto, ya que no ha habido mucha investigación en esta área. En particular, a la fecha, la teoría comercial no se ha interesado en explorar los factores institucionales que podrían explicar los patrones comerciales. Siguiendo el trabajo de los institucionalistas como Oliver Williamson (1989) y North (1990), el análisis de las firmas como unidades económicas podría ser útil en el desarrollo de nuestro entendimiento de las funciones económicas de las naciones como instituciones que reducen los costos de transacción para las actividades dentro de sus fronteras. La idea de que las naciones reducen los costos de transacción implica que puede haber límites a los beneficios de la integración económica internacional. A medida que las firmas elijan voluntariamente intercambiar menos a través de las fronteras internacionales de lo que podrían, también están actuando en contra de sus propios intereses y más probablemente, las ganancias de la integración adicional está disminuyendo más allá de ciertos puntos. Esta es una de las implicancias del trabajo de Sachs y Warner (1995) que señala que un grado bastante básico de apertura al comercio mundial es suficiente para recoger la mayor parte del impacto comercial sobre el crecimiento económico.

Aquí es importante aclarar que este no es un argumento para los límites al comercio impuestos por las políticas. Hay una enorme diferencia entre imponer límites al comercio y permitir que las firmas busquen su propio grado de compromiso en la economía internacional. Sería absurdo suponer que los burócratas pueden determinar la mezcla óptima entre el comercio nacional y el internacional, particularmente debido a que nadie sabe con certeza qué funciones para mejorar la eficiencia podrían ocuparse por la unidad económica del estado nación. La distinción esencial de los párrafos previos es entre la libertad de comercio, que es una postura política, y el comportamiento real de las firmas. Para utilizar una analogía, muchos ciudadanos pueden no utilizar nunca el derecho de libre expresión para expresarse en público, pero eso no hace razón para reprimir esos derechos.

## **Temas recurrentes en la agenda global de comercio**

El hecho de que las fronteras nacionales aún son importantes probablemente figura como uno de los descubrimientos menos sorprendentes de los '90. Sin embargo, hay al menos dos razones por las cuales es importante recalcarlo. Primero, es un contrapeso útil a los miedos y esperanzas irrealistas que han sido generadas por las percepciones populares de una economía nueva y global. Segundo, reúne importantes dudas acerca de la dirección futura de la agenda del comercio mundial. Específicamente, si el mundo está menos integrado de lo que podría estar, entonces ¿cuáles son las razones? Una visión es que quedan barreras a la integración que impiden un significativo ingreso adicional en las ganancias del comercio. Además, algunas de estas barreras pueden ser una parte importante de las razones por qué falta una suma considerable de comercio. Alternativamente es posible que una cantidad moderada de aperturas sean suficientes para asegurar las ganancias del comercio y que un gran número de naciones ya hayan alcanzado ese nivel. De acuerdo a esta visión, podría no haber ya nada que ganar con una mayor integración y de las medidas del fracaso del llamado "comercio faltante" para considerar las funciones de los estados nación como unidades económicas.

Está bien reconocido que la dirección de la liberalización comercial como se expresa en la OMC o en el Tratado de Libre Comercio para las Américas contiene un número de temas que van mucho más allá de los temas tradicionales de aranceles y cuotas y más allá del sector tradicional de bienes manufacturados. Los servicios y la agricultura están en la tabla de negociaciones, junto con una multitud de nuevos temas. En principio, no hay razón para que las ganancias del comercio de servicios liberalizados y de la agricultura deban ser diferentes del comercio liberalizado de mercancías. Mientras estos asuntos puedan ser políticamente sensibles dado el poder de los grupos de interés, como los agricultores, o los temores populares acerca de la propiedad extranjera de la infraestructura básica y de los servicios financieros, no existe una razón teórica de por qué la liberalización de los servicios y la agricultura no generen ganancias considerables.

Además de los servicios y la agricultura, la mayoría de los nuevos tratados comerciales incluyen secciones que se aplican a uno o más nuevos asuntos comerciales. Esto se ilustra en el trabajo realizado por los grupos de trabajo establecidos para comenzar las negociaciones del Tratado de Libre Comercio para las Américas. Entre la Cumbre de Miami en diciembre de 1994 y la Cumbre

de Santiago en abril de 1998, los negociadores formaron 12 grupos de trabajo para preparar la agenda de negociaciones. Los temas en discusión incluyeron los accesos a los mercados, los procedimientos aduaneros, las normas de origen, las barreras estándar y técnicas, los derechos de propiedad intelectual, los subsidios, los derechos antidumping y compensatorios, los estándares sanitarios y fitosanitarios, el comercio de servicios, las medidas de inversión, la adquisición gubernamental, las políticas de competencia, la resolución de conflictos y el papel de las pequeñas economías (principalmente del Caribe). Desde entonces, se han combinado algunos asuntos, pero de cualquier forma, la agenda de negociaciones es mucho más que un simple examen de los aranceles y de las restricciones cuantitativas (Hufbauer y Schott, 1999).

Lawrence (1995) diferencia los nuevos asuntos de las restricciones arancelarias y de las restricciones cuantitativas haciendo una distinción entre las barreras comerciales que se encuentran en las fronteras y las barreras que resultan (frecuentemente sin intención) de las políticas nacionales internas no comerciales. Lawrence denominó *shallow integration* a la integración que resulta como causa de la remoción de aranceles y otras barreras fronterizas y *deep integration* (Integración Profunda) a la integración causada por la remoción de barreras políticas internas. La Integración Profunda no es completamente nueva de los 90, puesto que la Ronda de Tokio (1973-1979) de las negociaciones del GATT incluyó un acuerdo de subsidios internos, que fueron más allá de los aranceles y las restricciones cuantitativas. Sin embargo, con la Ronda de Uruguay (1986-1993) y la ola de acuerdos comerciales preferenciales firmados en los '90, un gran número de los nuevos asuntos quedaron relegados a la tabla de negociaciones. Los elementos más importantes de esta agenda incluyen las políticas para la inversión extranjera, la política de competencia, y los asuntos relacionados con los derechos *antidumping* y de compensación, los estándares laborales, los estándares ambientales y los estándares de productos, incluyendo las áreas relacionadas a los estándares sanitarios y fitosanitarios.

Los asuntos de Integración Profunda son mucho más contenciosos que las negociaciones relativamente simples acerca de aranceles y cuotas. Además, en varias instancias, no está claro si la teoría comercial tradicional muestra el mismo potencial de ganancias del comercio. De hecho, como lo discutiremos después, es posible que las negociaciones puedan conducir a la destrucción de las ganancias del comercio, particularmente cuando la armonización de los estándares es el resultado. No obstante, las ganancias potenciales de la Integración Profunda depende del tema. Es decir, las ganancias de los estándares

ambientales no serán del mismo tamaño que las ganancias de los tratados sobre políticas de competencia. En consecuencia, vale la pena detenerse en algunos de los asuntos más importantes.

## **Acuerdos de inversión**

Las inversiones son un complemento necesario para el comercio. Este es particularmente el caso para las industrias de servicios las que deben proveer sus productos a la fuente de consumo y para una variedad de productos de alta tecnología que requieren la educación del consumidor, arreglos especiales de crédito y servicio pos venta. Varios factores han llevado los asuntos de inversión al tapete. Entre los países en desarrollo, el aumento de los flujos de capital privado durante los '90 ha llevado a muchos países a firmar tratados de inversión con el fin de asegurarse de que recibirán una participación de dichos flujos. Entre las economías industriales de altos ingresos, la oportunidad de tomar ventaja de los nuevos sistemas de la producción global ha reunido el interés en asegurar un tratamiento justo de sus multinacionales que abren medios de producción. Además, en algunos países, más notablemente en Estados Unidos, una ventaja comparativa en un amplio rango de servicios ha sido un factor de ello.

El número de acuerdos de inversión plurilaterales y bilaterales aumentaron significativamente en los '90, particularmente en occidente. (OEA, 1999b). Estos incluyen provisiones que forman parte de los acuerdos comerciales como el NAFTA y el MERCOSUR, y deja aparte a los tratados de inversión bilateral que son distintos de los tratados comerciales. Por ejemplo, los tratados comerciales de Chile con Canadá, Colombia, Ecuador, MERCOSUR, México y Venezuela contienen provisiones de inversión, y se firmaron separadamente de los tratados bilaterales de inversión con Costa Rica, El Salvador, Honduras, Panamá y Nicaragua, entre otros. En general estos acuerdos están diseñados para proporcionar a los inversionistas extranjeros un trato nacional, para crear una forma de inversión de tipo de nación más favorecida (NMF), para terminar con los requerimientos de desempeño y para eliminar las restricciones sobre las remesas de ganancias y capital. Sin embargo, hay excepciones para cada una de estas provisiones. Desde la posición de los países anfitriones, el objetivo es estimular la inversión extranjera directa como un medio para aumentar los niveles nacionales de inversión, la tasa de transferencia tecnológica y, finalmente, la tasa de crecimiento. Desde el lugar de los países inversionistas, los obje-

tivos son aumentar el nivel de transparencia y reducir los costos de transacción asociados a las inversiones en el extranjero.

Si estos objetivos generales han sido cumplidos es una pregunta empírica que falta responder. A la fecha, no hay análisis extensos acerca de la gran cantidad de tratados negociados en los '90 y todavía puede ser muy pronto para realizar mediciones exactas. En teoría, si de la baja de los costos de transacción resulta una distribución de capital mundial más eficiente, habría entonces una ganancia considerable en el bienestar. En la práctica, sin embargo, este resultado depende de un sinnúmero de otros factores. En particular, los sistemas de incentivos en los países anfitriones son importantes determinantes de si los fondos recibidos se distribuirán tanto en usos productivos como en aquellos usos que no generan efectos secundarios. Sin embargo, este es un asunto distinto al de los acuerdos de inversión.

## **Estándares ambientales**

Hay un considerable interés institucional en la superposición entre comercio y medio ambiente. La Ronda de Uruguay del GATT creó un Comité sobre Comercio y Medio Ambiente de la OMC con un detallado plan de trabajo. Todos los miembros de la OMC están autorizados a participar en el comité y varias organizaciones internacionales tienen calidad de observadores, incluyendo a Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD), Fondo Monetario Internacional (FMI), Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (UNDP), y otras. El extenso sitio web de la OMC tiene una sección completa dedicada a sus trabajos recientes en comercio, medio ambiente, sustentabilidad y la interacción entre los tratados de la OMC y los tratados ambientales multilaterales. La OECD mantiene activo un Comité de Comercio y Medio Ambiente para investigar su superposición y ha publicado numerosos informes. El NAFTA tiene un extenso tratado lateral sobre medio ambiente (denominado North American Agreement on Environmental Cooperation), aunque ha sido criticado de ser un poco más que un adorno. El MERCOSUR tiene un subgrupo de trabajo que trata los asuntos ambientales.

Las preocupaciones acerca del medio ambiente se separan en dos temas separados que se relacionan al comercio (Whalley, 1996). Primero, está el problema del comercio como contribuyente a los problemas ambientales y segundo, el problemas de las sanciones comerciales como un medio para tratar los

problemas ambientales. Respecto del primer problema, los ambientalistas temen que el comercio contribuya al crecimiento y el crecimiento a la contaminación. Dejando a un lado las consideraciones acerca de si el crecimiento es deseable o no, el análisis económico es bastante claro en que la forma óptima de manejar la polución no involucra las intervenciones comerciales, excepto en casos muy excepcionales y en circunstancias improbables (Corden, 1997). Sin embargo, el problema de la relación entre comercio, crecimiento y medio ambiente es complicado por el hecho de que es posible utilizar regulaciones comerciales, o su ausencia, como medios para ganar ventajas competitivas en líneas comerciales particulares (*eco-dumping*). El problema es más complicado por el hecho de que las diferentes regiones geográficas tienen capacidades variables para absorber contaminantes y por que las diferentes naciones tienen diferentes preferencias con respecto al crecimiento y las compensaciones ambientales.

La utilización de sanciones comerciales como un medio de poner en vigor los estándares ambientales han adquirido gran legitimidad por el tratado de la Ronda de Uruguay sobre propiedad intelectual (ADPIC). A cambio del apoyo de los países industrializados para poner en la mesa de negociaciones los asuntos de la agricultura y los textiles, los países en desarrollo accedieron a adoptar los mismos regímenes de propiedad intelectual que los países desarrollados. Por lo tanto, el primer período las sanciones están permitidas como una herramienta para poner en vigor una disputa no comercial (propiedad intelectual) (Lawrence, Rodrik y Whalley, 1996). Históricamente, la política del GATT ha sido la de prohibir las sanciones comerciales como un medio para hacer valer disputas no comerciales. Lo lógico es que esto conduciría a un rápido aumento de los usos permitidos para las transacciones comerciales, y de este modo socavaría los movimientos hacia los mercados abiertos. Si el comercio puede ser utilizado como un arma para hacer valer disputas de propiedad intelectual, entonces ¿por qué no disputas medioambientales o laborales o de competencia, etc.?

Claramente, mientras estén surgiendo numerosos problemas ambientales globales, la vasta mayoría no llega a las fronteras internacionales. Hay excepciones en este punto, como las recientes disputas entre Chile y Bolivia acerca del envenenamiento de plomo y la basura tóxica con compuestos del antimonio. Sin embargo, más comúnmente, los problemas medioambientales se mantienen al interior de las fronteras de cada país. En este caso, el análisis económico apunta tanto a las soluciones nacionales como a las internacionales, que incluyen el pago de compensaciones para la protección del medio ambiente. Es decir, si los estadounidenses valoran la selva tropical más que los legisladores

o hacendados brasileños, entonces los estadounidenses pagan a los hacendados por la pérdida económica que significa para ellos dejar intacta la selva tropical. Claramente las sanciones económicas están destruyendo el bienestar bajo casi todos los escenarios y además tienen un pésimo registro de haber logrado lo que se perseguía. Es más, si existen problemas en la economía nacional causados por cuestiones externas (por ejemplo, colocar un precio muy bajo a la selva tropical), entonces el lazo entre las políticas económicas *laissez faire* y el libre comercio se rompe. Comúnmente en este caso, la mejor respuesta política es algún tipo de impuesto de producción (esto es, intervención directa para compensar la distorsión /el problema) en vez de sanciones comerciales que inevitablemente crean problemas mayores.

En el análisis final, la pregunta más importante es en qué forma los acuerdos ambientales pueden conducir hacia un mejoramiento genuino/real del medio ambiente. Si bien es cierto que los acuerdos internacionales no pueden compensar los débiles sistemas legislativos nacionales, es posible que estos acuerdos hagan una contribución. Esto ocurrirá si existe un aumento en la transparencia de la legislación medioambiental y examen /escrutinio internacional más cercano de la aplicación a nivel de naciones. Esto destaca que la realización de políticas medioambientales está en pañales comparada con las políticas comerciales y que con frecuencia dependen de juicios políticos respecto de la importancia relativa de evidencia científica conflictiva y el valor que debe atribuirse a variables imposibles de medir tales como la vida humana o un bello paisaje. Mientras exista el pensamiento generalizado entre los ambientalistas que las sanciones comerciales deben emplearse para reforzar políticas medioambientales, si el comercio está subordinado a límites medioambientales, entonces la contribución positiva que hará al bienestar nacional o a la protección del medioambiente, irónicamente, no durará mucho. Es bien entendido que es incorrecto presumir que cada regulación medioambiental se traduce en protección medioambiental o que los daños al medio ambiente causados por el comercio tienen más peso que los beneficios económicos. No obstante, existe un espacio significativo para la convergencia de los intereses de políticas ambientales y de políticas comerciales. La clave está en que ambas respaldan la aplicación de medidas de costos de internalización y costos de precios completos. Los acuerdos comerciales pueden incluir provisiones que demuestren una mayor sensibilidad hacia los temas medioambientales al tomar en cuenta tanto a los procesos como a los productos. Al mismo tiempo pueden respaldar el desarrollo de mecanismos institucionales para ayudar a las sociedades a llevar a sus empresas hacia una internalización más completa de los costos.

## Estándares laborales

El GATT no contiene reglas acerca de los estándares laborales, excepto la provisión de trabajo en prisión en el artículo XX(e). Los países industriales trataron de introducir estándares laborales en las negociaciones finales de la Ronda de Uruguay en Marrakech en 1994, pero fueron rechazados por los países en desarrollo. El ejemplo más notable de estándares laborales es un tratado comercial debe ser el tratado adjunto al NAFTA, denominado North American Agreement on Labor Co-operation, pero es principalmente una declaración realizada por cada país de que pondrán en vigor sus propias reglas. Dentro de Europa Occidental, la UE ha adoptado un extenso Estatuto Social que detalla los derechos laborales, pero la UE es una agrupación relativamente homogénea de economías principalmente industriales. La introducción de estándares laborales a los tratados comerciales de los países heterogéneos de hemisferio occidental está cargada de problemas.

Los estándares laborales tienen varios componentes. Según Rodrik (1996), pueden clasificarse en cuatro categorías importantes. Estas incluyen: (1) derechos básicos, compuesto por asuntos relacionados con el trabajo infantil, la servidumbre involuntaria y el uso de la coerción física; (2) derechos de supervivencia, comprendidos por asuntos relacionados con el nivel de sueldos, la indemnización por accidentes y la extensión de la semana laboral; (3) derechos de seguridad personal, compuestos por asuntos relacionados con el despido arbitrario, jubilación e indemnización de supervivencia; y los (4) derechos civiles, compuestos por asuntos relacionados con la libertad de asociación, la representación colectiva y la expresión frente a injusticias. Obviamente, estos asuntos tiene variados grados de urgencia y las prácticas nacionales actuales varían ampliamente, en particular respecto de los puntos (3) y (4). La variación es bastante amplia incluso en el grupo relativamente homogéneo de los países industriales de la OECD.

Los derechos laborales se encuentran en la agenda de comercio en dos aspectos. El primero, como los estándares ambientales, algunos grupos suponen que las sanciones comerciales pueden utilizarse legítima y efectivamente para poner en vigor los estándares laborales. Segundo, hay una creencia muy difundida de que el comercio entre países industriales y países en desarrollo ha conducido a la pérdida de empleos de fabricación en las economías industriales de altos sueldos y presiona hacia la reducción de los sueldos, llevando a un crecimiento de la desigualdad en los cuales los estándares laborales están reducidos para

mantener una ventaja competitiva. Mientras la evidencia empírica no apoye esta relación causa-efecto entre el comercio y los sueldos y el trabajo, hay suficiente incertidumbre para mantener fresca la idea en la cabeza de las personas (Freeman, 1995; Burtless, et. al., 1998; OECD, 1998). Rodrik (1997) señala que el creciente comercio conduce a una mayor elasticidad de la demanda de trabajo y una mayor variabilidad en los sueldos y los empleos después del impacto de una demanda lateral. Además, argumenta que la necesidad de los gobiernos de proveer seguridad social aumenta cuando los mercados están abiertos, pero su capacidad de hacerlo, disminuye. La visión de los países en desarrollo con abundante trabajo, es que la presión por introducir estándares laborales a los tratados comerciales en un intento de socavar su fuente principal de ventaja comparativa –bajos sueldos, baja productividad, trabajo no calificado. Respecto de lo anterior, los intentos por imponer estándares han sido exitosamente resistidos, a pesar de la firma mexicana del tratado lateral del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) para asegurar la ratificación de este tratado en el Congreso de Estados Unidos. Sin embargo, el tratado lateral es, en gran parte, una declaración de la entrada en vigor de las regulaciones, en lugar del desarrollo de un nuevo conjunto de reglas.

Desde la teoría económica, la potencial actitud proteccionista respecto a este asunto probablemente pesa mucho más las ganancias que podría acumular. Mucho de la retórica ha fusionado los asuntos de bajos salarios y baja productividad como recursos legítimos de ventaja comparativa con una lenta entrada en vigor, como una fuente de ventajas. Desde un punto de vista totalmente teórico, es duro ver cómo un estándar relativamente más bajo en un país podría reducir el bienestar en un segundo país cuando provee al segundo de importaciones más baratas y al primero de un creciente empleo. La clave de la oración anterior, sin embargo, es la noción de “relativamente más bajo” y es precisamente ahí donde comienza el debate.

Las naciones imponen una variedad de restricciones a las nuevas tecnologías y productos cuando ofenden los estándares morales y éticos. Por ejemplo hay prohibiciones a la esclavitud en casi todos los países. Los experimentos en humanos están ampliamente prohibidos, incluso si conducen a productos de productividad mejorada y el sujeto diera su consentimiento. Los experimentos en animales son ampliamente reguladas, y también lo son las tecnologías y productos para el control de la natalidad y la sexualidad humana. El punto es que esas se consideran restricciones legítimas al comercio, la tecnología y la producción, porque ofende a los ciudadanos (y/o a las autoridades) de un país.

Similarmente, los ciudadanos de una nación pueden ver los estándares laborales de otro país como ilegítimo, y en ese caso, los argumentos acerca de las ventajas comparativas, de la historia de las economías industriales o de la contribución esencial de los niños en el sustento del hogar, probablemente llegarán a oídos sordos. Además, cuando las condiciones de trabajo se consideran ilegítimas, es políticamente inefectivo plantear el argumento de que las transacciones comerciales probablemente harán más daño que bien. La baja tasa de éxitos de las naciones y el hecho de que reduce la eficiencia económica total, se ignora cuando el consenso interno ha alcanzado un asunto moral.

Claramente, en algunas importantes naciones comerciales como Estados Unidos, la alineación de las fuerzas políticas es cada vez más un intento por hacer valer la necesidad de considerar los estándares laborales en los futuros tratados comerciales. Aunque esta insistencia corre el peligro de crear una reacción política en los países en desarrollo, la economía política de los tratados preferenciales dan mayor poder a los estados más grandes y obliga a los más pequeños a conceder un rango de demandas si quieren unirse. Hufbauer y Kotschwar (1998) argumentan que la forma de revertir este potencial punto muerto es a través de la creación de procesos para proporcionar etiquetas de los productos que informe a los consumidores acerca de qué productos se han elaborado sin la explotación de niños u otras condiciones laborales por debajo del estándar.

## **Políticas de Competencia**

A fines del siglo 19, surgieron empresas a gran escala con un poder de mercado (y político) significativo. En respuesta, las naciones desarrollaron políticas de competencia (antimonopolio). Los objetivos generales de estas políticas son preservar las economías a escala y asegurar que los consumidores obtengan los beneficios de una economía a escala eliminando la posibilidad de que las firmas establezcan los precios. Las políticas de competencia generalmente prohíben o limitan severamente las restricciones horizontales, como acuerdos sobre la fijación de precios o la formación de monopolios nacionales. Hay mucho menos acuerdo acerca las restricciones verticales, como restricciones territoriales o acuerdos exclusivos entre productores y distribuidores. Además, la mayoría de las naciones permiten los monopolios exportadores y ofrecen una amplia variedad de excepciones individuales de sus propias reglas.

Las variaciones internacionales en políticas de competencia son consecuencia de una variedad de fuentes pero en parte son causadas por diferencias en las visiones nacionales de la competencia (Scherer, 1995). Algunas naciones consideran destructiva la competencia cuando tiene lugar entre rivales nacionales importantes. En esta visión, el resultado de la lucha competitiva es una industria financieramente agotada que es vulnerable a la penetración extranjera. Una visión alternativa señala que los sistemas competitivos tienen mecanismos para restablecer la fortaleza económica y que las luchas competitivas son altamente beneficiosas para los consumidores. Debido a estas diferencias, hay variaciones significativas de país a país en los remedios disponibles para dirigir las crisis en la competencia, la voluntad para conceder excepciones a las reglas nacionales y los costos percibidos de la autorización de prácticas no competitivas.

En el hemisferio occidental, el NAFTA, el TLC Canadá-Chile, y el G-3 (Colombia, México y Venezuela) tienen comités para revisar el desarrollo de políticas de competencia que afectan los tratados y los países miembros del G-3 han comenzado a armonizar las prácticas. Tanto la Comunidad Andina como el MERCOSUR tienen provisiones de políticas de competencia. Individualmente, 12 países del hemisferio occidental tienen provisiones legales para proteger la competencia, incluyendo a Argentina, Brasil, Canadá, Chile y Estados Unidos, entre otros (OEA, 1999c). No obstante, existe un amplio número de excepciones a esas reglas, especialmente en las áreas de acuerdos verticales sobre restricciones horizontales, acuerdos exclusivos entre fabricantes, mayoristas y minoristas y en acuerdos para compartir investigación, tecnología, producción y marketing. Además, los monopolios estatales normalmente están exentos, como una variedad de sectores específicos. Un ejemplo de lo último es la exención de los equipos deportivos profesionales de Estados Unidos. La mayoría de los países con políticas de competencia tienen reglas respecto de las fusiones, pero Chile y Argentina no. No es necesario decir que las variaciones en las políticas hacen difíciles los tratados internacionales.

La superposición de las políticas de competencia y las comerciales ocurren porque los beneficios creados por la remoción de los aranceles pueden ser compensados con la ausencia de competencia interna. Cuando las políticas nacionales permiten que las firmas practiquen la fijación de precios, las restricciones de producción, la distribución de las participaciones del mercado o los convenios exclusivos, entonces los mercados técnicamente abiertos pueden ser efectivamente cerrados a las firmas extranjeras. Como resultado,

las ganancias del comercio no se materializarán, aunque el mercado este “abierto” al mercado internacional.

Una segunda intersección entre las políticas de competencia y las políticas comerciales se encuentra en el área de los derechos antidumping (ADD) En teoría sería posible eliminar la necesidad de derechos antidumping si hubiese tratados internacionales adecuados sobre políticas de competencia, y en la práctica, el TLC Canadá-Chile ya lo hizo. La eliminación del derecho antidumping es deseable por diversas razones. Primero, las aplicaciones de los ADD supone que los exportadores tengan poder de mercado en su país que los habilite a financiar los bajos volúmenes de negocios en el extranjero, pero el remedio impuesto es aumentar los precios extranjeros en lugar de reducir los precios nacionales. En segundo lugar, en el corto plazo, las firmas competitivas venderán por debajo de los costos promedios, sin embargo, los ADD utilizan un criterio de costo promedio para determinar si ha habido dumping. En tercer lugar han conducido a un aumento en la aplicación extraterritorial de las políticas de competencia nacional. Por estas y otras razones, la obtención de tratados sobre políticas de competencia que permitieran la eliminación de los ADD se consideran altamente deseables.

Es probable que los tratados sobre políticas de competición tengan costos y beneficios. Uno de los costos sería la adición de obligaciones en las políticas nacionales de desarrollo industrial. Muchas naciones permiten diversas formas de connivencia vertical y horizontal como elementos de esas políticas, particularmente en casos donde los mercados imperfectos de capital o los altos costos de información conducen a formas de sub inversión desde un punto socialmente óptimo. Por ejemplo, las inversiones en una industria exportadora en particular pueden requerir inversiones simultáneas en infraestructura portuaria para ser rentable. Diversas formas de convivencia de firmas, incluyendo el intercambio de información y los contratos exclusivos pueden ayudar a superar la deficiencia del mercado, pero también pueden enredarse en las políticas de competencia. Similarmente, otras formas de fallas del mercado, como la sub inversión en nuevas tecnologías o en transferencia tecnológica frecuentemente están dirigidas, a excepción de la política de competencia que permite un determinado grado de connivencia entre firmas.

### **Asuntos generales en la profunda agenda de integración**

Los asuntos discutidos anteriormente no son exhaustivos y es relativamente fácil pensar en un número de temas adicionales que actualmente están en

negociación (por ejemplo, los estándares de productos) o que potencialmente podrían estarlo (ej: flujos de capital y migración). En toda la discusión de temas específicos, hay dos asuntos generales que tienen una amplia aplicabilidad a los asuntos de políticas internas recién discutidas y para todos o casi todos los asuntos considerados en foros como los grupos de trabajo del ALCA. El primero involucra el potencial de las negociaciones a recoger por los proteccionistas, mientras que el segundo se centra en la distinción entre la armonización de los estándares y el reconocimiento recíproco.

El prospecto de la toma de los proteccionistas de los nuevos asuntos comerciales es un peligro real. En Estados Unidos, los sindicatos organizados "descubrieron" repentinamente el medio ambiente cuando se propuso el NAFTA, y han presionado consistentemente por provisiones ambientales en los tratados comerciales. La posición de las agrupaciones respecto de los sueldos es que el "comercio equitativo" requiere de sueldos similares entre los países que comercian, posición que ignora completamente la importancia de la productividad y el factor relativo de la abundancia. En Canadá, los intereses agrícolas utilizan el NAFTA como un medio para asegurar la legalidad de las instituciones que restringen el suministro y el comercio de productos agrícolas (Gerber y Kerr, 1995). Teóricamente los TCP pueden utilizarse con fines proteccionista tan fácilmente como pueden utilizarse para abrir mercados, y esta es una de las razones principales de por qué no todos los partidarios del libre comercio los apoyan (Bhagwati y Krueger, 1995). La literatura de la organización industrial está llena de ejemplos de regulación gubernamental y producción de leyes que fueron creadas para los intereses que fueron diseñados. Y no hay razón por la cual deba ser distinto con los tratados comerciales.

Un segundo asunto general afecta a la distinción entre la armonización de estándares y el reconocimiento mutuo. Antiguamente, los estándares eran relativamente iguales, mientras que últimamente los países mantienen sus propios estándares, pero acuerdan reconocer los de sus socios comerciales, tal vez luego de un pequeño ajuste de armonización. Frecuentemente, la población general supone que los TCP requieren estándares de armonización, pero el grado de dicha armonización se requiere dependiendo del asunto específico a tratar. Por ejemplo, la armonización de las reglas de negociación colectiva es probablemente menos esencial para un TCP exitoso que la armonización de reglas que regulan el trabajo infantil. Además, las reglas en sí mismas pueden ser una fuente de ventaja comparativa y por esta razón el reconocimiento mutuo es usualmente superior a la armonización. Existe un número de advertencias a esta observación, pero en general, puede ser difícil saber que estándar

de país es más eficiente y a medida que no sean ofensivas en algún sentido, una competencia de reglas sirve al interés colectivo. Esto además evita el problema de armonizar un conjunto de estándares que son menos eficientes y/o menos equitativos.

## **Conclusión: ¿Más integración?**

Como se señaló más arriba, quedan áreas comerciales significativas en las cuales la liberalización está lejos de estar completa. Las economías de altos ingresos están interesadas en abrir los servicios, mientras que las economías en desarrollo preferirían que se redujeran las barreras en torno a la agricultura y los textiles. Por lo tanto, quedan muchas barreras en “las fronteras” que pueden dirigirse hacia negociaciones acerca de restricciones arancelarias y cuantitativas. La ratificación por la OMC de dos tratados sectoriales importantes sobre servicios financieros y telecomunicaciones llevarán más allá este progreso, pero los TCP pueden llegar mucho más lejos y mucho más rápido de lo que es posible en la OMC. Similarmente, la Ronda de Uruguay dio pasos en la inclusión de la agricultura y los textiles/vestimentas al GATT, pero habrá un largo tiempo antes de que estos sectores estén realmente abiertos. Una vez más, los TCP son un vehículo para ajustar estos dos puntos protegidos en las economías de altos ingresos.

El proceso del GATT es lento, pero no hay que negar su éxito histórico en la remoción de barreras en las fronteras nacionales. Una consecuencia de este éxito es que ha creado una exigencia de resolución de temas que van más allá de las restricciones arancelarias y cuantitativas. Como las restricciones cuantitativas se convirtieron en aranceles y se redujeron los derechos arancelarios, se hizo evidente que muchas de las barreras comerciales que perduraron eran políticas nacionales cuyos objetivos no eran comerciales. En un ambiente de relaciones comerciales abiertas, esas políticas tenían consecuencias no deseadas que restringían el comercio.

Otra forma de observar la inserción de asuntos internos no comerciales en las negociaciones comerciales es verlos como una reacción política de las economías industriales avanzadas frente a la creciente competencia internacional. La retórica de las políticas en muchas de las naciones de altos ingresos es profundamente influenciada por la creencia errónea de que la creciente integración económica es responsable del estancamiento de los sueldos y de la

creciente desigualdad (Estados Unidos) o de las altas tasas de desempleo (Europa). Esta percepción ha sido apoyada por el rápido esparcimiento de la integración económica y TCP al mismo tiempo que las presiones fiscales hacen más difícil para el gobierno consolidar la red de seguridad social que históricamente ha protegido a los perdedores de la competencia internacional. Sin embargo, sería un error ver la insistencia en los estándares laborales y medioambientales como simple proteccionismo. Incluso los ciudadanos con trabajos estables y quienes no están influenciados por la retórica populista tienen preocupaciones genuinas acerca del comercio de bienes producidos bajo estándares laborales y ambientales que parecen injustos o poco sanos. Además, las preguntas de equidad y justicia social no se circunscriben al nivel de ingresos. En las economías recientemente liberalizadas de América Latina, hay una percepción de que habrá sido en vano, si no se materializa el crecimiento económico y una mayor equidad.

Para mantener el impulso hacia una mayor integración en un ambiente de incertidumbre económica, es necesario reducir el nivel de ansiedad y la percepción de injusticia compartida por muchos ciudadanos. En las economías de alto ingreso, esto se hace mediante el fortalecimiento de las redes de seguridad social, de modo que la situación de los perdedores en la competencia internacional no se transforme en una razón para oponerse a la integración. En términos de los tratados internacionales, esto implica un uso extendido de cláusulas que compensan algunas de las reducciones deseadas en antidumping. En países de altos ingresos y en los países en desarrollo, el grado en que la liberalización y la integración se identifican con prósperos niveles de vida, no sólo por una pequeña parte, sino que por amplios sectores de la sociedad, determinará si hay apoyo para una mayor integración en el mediano y largo plazo. Este parece ser el caso en que la integración no puede hacer mucho, ya sea positiva o negativamente, para cambiar el nivel de desigualdad. Sin embargo, debido a TLC como el NAFTA y el MERCOSUR tienen altos perfiles políticos, y por ellos frecuentemente se equiparan las economías en desarrollo con amplios esquemas de liberalización económica, sus destinos están conducidos al éxito o al fracaso de estos esquemas. Consecuentemente, si la liberalización comercial y TCP son pensados para contribuir a la desigualdad, entonces sería difícil ver como las sociedades democráticas podrían sostener a largo plazo la tendencia hacia una mayor integración.

## Referencias bibliográficas

- Banco Central de Chile, *Boletín Mensual*. no. 853. Santiago. Marzo, 1999.
- Bayoumi, Tamin. «Savings-Investment Correlations: Simmobile Capital, Government Policy or Endogenous Behavior?», IMF Working Paper 89/66. August, 1989.
- Bhagwati, Jagdish, and Anne O. Krueger. *The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements*. Washington, DC: AEI Press. 1995.
- Bowen, Harry, Edward Leamer, and Leo Sveikauskas. "Multicountry, Multifactor Tests of the Factor Abundance Theory," *American Economic Review*. 7:5, 791-805. December, 1987.
- Bureau of Economic Analysis, *Survey of Current Business*. 78:7. July, 1998.
- Burtless, Gary, Robert Z. Lawrence, Robert E. Litan, and Robert J. Shapiro. *Globophobia: Confronting Fears about Open Trade*. Washington, DC: Brookings Institution. 1998.
- Cooper, Richard. "Comment on 'Growing World Trade: Causes and Consequences'," *Brookings Papers on Economic Activity*. 1, 363-368. 1995.
- Corden, W. Max. *Trade Policy and Economic Welfare*. 2nd edition. Oxford: Clarendon Press. 1997.
- Davis, Donald, David Weinstein, Scott Bradford, and Kazushige Shimpo. "Using International and Japanese Regional Data to Determine When the Factor Abundance Theory of Trade Works," *American Economic Review*. 87:3, 421-446. 1997.
- Economic Commission for Latin American and the Caribbean (ECLAC). *Open Regionalism in Latin America and the Caribbean*. Santiago: ECLAC. 1994.
- Edwards, Sebastian. "Openness, Trade Liberalization and Growth in Developing Countries," *Journal of Economic Literature*. 32:3, 1359-1393. September, 1993.
- Engel, Charles, and J.H. Rogers. "How Wide Is the Border?" *American Economic Review*. 86:5, 1112-1115. December, 1996.
- Esty, Daniel. *Greening the GATT*. Washington, DC: Institute for International Economics. 1994.
- Feldstein, Martin, and Charles Horioka. "Domestic Savings and International Capital Flows," *Economic Journal*. 90:358, 314-329. June, 1980.
- Ffrench-Davis, Ricardo, and Helmut Reisen (compiladores). *Flujos de Capital e Inversión Productiva: Lecciones para América Latina*. Santiago, Chile: McGraw-Hill. 1997.
- Frankel, Jeffrey. *Regional Trading Blocs in the World Economic System*. Washington, DC: Institute for International Economics. 1997.
- Freeman, Richard. "Are Your Wages Set in Beijing?," *Journal of Economic Perspectives*. 9:3, 15-32. Summer, 1995.
- Gerber, James. *International Economics*. Reading, MA: Addison Wesley Longman. 1999.
- Gerber, James, and William Kerr. "Trade as an Agent of Social Policy: NAFTA's Schizophrenic Role in Agriculture," in *NAFTA In Transition*. Edited by Stephen Randall and Herman Konrad. Calgary: University of Calgary Press. 1995.
- Helliwell, John. *How Much Do National Borders Matter?* Brookings Series on Integrating National Economies. Washington, DC: Brookings Institution Press. 1998.

- Hufbauer, Gary and Barbara Kotschwar. "The Future Course of Trade Liberalization." Paper presented to the World Bank Conference: *Challenges for the Twenty-First Century*. October, 1998.
- International Monetary Fund, *Balance of Payments Statistics Yearbook, Part 1: Country Tables*. Washington, DC: IMF. 1998.
- Irwin, Douglas. "The United States in a New Global Economy? A Century's Perspective," *The American Economic Review: Papers and Proceedings*. 82:2, 41-47. May, 1996.
- Kindleberger, Charles. *The International Economic Order: Essays on Financial Crisis and International Public Goods*. Hertfordshire, UK: Harvester-Wheatsheaf. 1988.
- Krugman, Paul. "Growing World Trade: Causes and Consequences," *Brookings Papers on Economic Activity*. 1, 327-362. 1995.
- . "The Localization of the World Economy," *Pop Internationalism*. Cambridge, MA: MIT Press. 1997.
- Lawrence, Robert. *Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration*. Brookings Series on Integrating National Economies. Washington, DC: Brookings Institution Press. 1995.
- . "Introduction," in *Emerging Agenda for Global Trade: High Stakes for Developing Countries*, by Robert Z. Lawrence, Dani Rodrik, and John Whalley. Washington DC: Overseas Development Council. 1996.
- Lawrence, Robert Z., Dani Rodrik, and John Whalley. *Emerging Agenda for Global Trade: High Stakes for Developing Countries* Washington DC: Overseas Development Council. 1996.
- Maskus, Keith. "A Test of the Heckscher-Ohlin-Vanek Theorem: The Leontief Commonplace," *The Journal of International Economics*. 1985.
- McCallum, John. "National Borders Matter: Canada—US Regional Trade Patterns," *American Economic Review*. 85:3, 615-623. June, 1995.
- North, Douglas. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press. 1990.
- Preeg, Ernest H. *From Here to Free Trade*. Chicago: University of Chicago Press. 1998.
- OECD, *Open Markets Matter: The Benefits of Trade and Investment Liberalisation*. Paris: OECD. 1998.
- Organization of American States, "OAS Analytical Compendium of Western Hemisphere Trade Arrangements." Online: <[http://www.sice.oas.org/SUMM\\_E.stm](http://www.sice.oas.org/SUMM_E.stm)> 1999a.
- , "Bilateral Investment Treaties in the Western Hemisphere: A Compendium." Online: <[http://www.sice.oas.org/cp\\_bits/english/biteI196.stm](http://www.sice.oas.org/cp_bits/english/biteI196.stm)> 1999b.
- , "Inventory of Domestic Laws and Regulations Relating to Competition Policy in the Western Hemisphere." Online: <[http://www.sice.oas.org/SUMM\\_E.stm](http://www.sice.oas.org/SUMM_E.stm)> 1999c.
- Rodrik, Dani. "Are Labor Standards in the South a Matter of Concern for Trade Policy in the North?" in Robert Z. Lawrence, Dani Rodrik, and John Whalley. Washington DC: Overseas Development Council. 1996.

- . *Has Globalization Gone Too Far?* Washington, DC: Institute for International Economics. 1997.
- Rogoff, Kenneth. "The Purchasing Power Parity Puzzle," *Journal of Economic Literature*. 34:2, 647-668. June, 1996.
- Rose, Andrew. "Why Has Trade Grown Faster Than Income?," *Canadian Journal of Economics*. 24:2, 417-427. 1991.
- Schott, Jeffrey. *The Uruguay Round: An Assessment*. Washington, DC: Institute for International Economics. 1994.
- Schott, Jeffrey, and Gary Hufbauer. "Whither the FTAA?" Institute for International Economics Working Paper. 1999.
- Taylor, Alan. "International Capital Mobility in History: The Savings-Investment Relationship." NBER Working Paper 5743. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. 1996.
- Trefler, Daniel. "The Case of the Missing Trade and Other Mysteries," *American Economic Review*. 85:5, 1029-1046. 1995.
- Viner, Jacob. *The Customs Union Issue*. New York: Carnegie Endowment for International Peace. 1950.
- Whalley, John. "Trade and Environment, the OMC, and the Developing Countries," in *Emerging Agenda for Global Trade: High Stakes for Developing Countries*, by Robert Z. Lawrence, Dani Rodrik, and John Whalley. Washington DC: Overseas Development Council. 1996.
- Williamson, Jeffrey. "Globalization, Convergence, and History," *Journal of Economic History*. 56:2, 277-306. June, 1996.
- Williamson, Oliver. "Transaction Costs Economics," *Handbook of Industrial Organization*. Vol. 1. Edited by Richard Schmalensee and Robert Willig. Amsterdam: Elsevier.
- Organización Mundial de Comercio, *Annual Report, 1997*. Volumes I and II. Paris: OMC. 1997
- Zevin, R.B. "Are World Markets More Open? If So, Why and With What Effects?" *Financial Openness and National Autonomy: Opportunities and Constraints*. Edited by Tariq Banuri and Juliet Schor. Oxford: Clarendon Press. 1992.