

Vías hacia el Área de Libre Comercio de las Américas

→ **Richard L. Bernal**

Embajador de Jamaica en Estados Unidos, Representante Permanente ante la Organización de los Estados Americanos, Presidente del Grupo de Trabajo sobre Pequeñas Economías y Miembro del Comité Especial de Comercio de la OEA y del Comité sobre Asuntos Financieros Hemisféricos.*

El siguiente artículo es una versión resumida del Documento de Política de enero de 1997, preparado para el Centro de Estudios Estratégicos e Internacionales, Washington, D.C.

I. Introducción

Los países del Hemisferio Occidental han anunciado su intención de formar un área de libre comercio que abarque la totalidad del Hemisferio, conocida como Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). La creación de un área de libre comercio que incluya los países democráticos del Hemisferio Occidental (a excepción de Cuba) fue acordada en la Cumbre de las Américas, celebrada en Miami en diciembre de 1994.

Esta meta fue expresada en la Declaración de Principios y Plan de Acción de la Cumbre de las Américas bajo la denominación de «Área de Libre Comercio de las Américas». Los gobiernos se comprometieron a (1) iniciar de inmediato la construcción del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), en la que las barreras al comercio y la inversión serán eliminadas progresivamente,¹ (2) concluir las negociaciones en una fecha no ulterior al año 2005 y (3) realizar avances concretos hacia el logro de este objetivo para finales del presente siglo.² Sin embargo, los gobiernos no han diseñado o convenido en una vía que conduzca de la situación actual al funcionamiento inicial del ALCA; tampoco han acordado qué constituirá el ALCA, aunque la suposición implícita es que los compromisos tendrían que ir más allá de los de la Ronda Uruguay de la OMC.

- * Las opiniones expresadas en el presente artículo son las del autor y no las del Gobierno de Jamaica. Este documento se benefició de los comentarios de George Fauriol, Sidney Weintraub, Steve Lande, Peter Hakim, Carol Wise, Peter Morici, Robert Delvin, Alister McIntyre, Don Mackay y Gerald Helleiner.

Ante la ausencia de una vía única para el Área de Libre Comercio de las Américas, se observa la evolución simultánea de diferentes vías, tendencia que seguramente se mantendrá. Entre tanto, se ha iniciado un proceso de consulta y un trabajo preparatorio. Esto tiene lugar en un contexto en el que ha habido un aumento en el número de acuerdos regionales y bilaterales, acompañado por la rápida expansión del comercio y los flujos de inversión. De manera concomitante con el proceso tendiente a la creación del ALCA, se están discutiendo o negociando actualmente diversas iniciativas regionales y bilaterales.

Los arreglos comerciales existentes y la proliferación de nuevas iniciativas podrían obstaculizar o contribuir con la creación del ALCA. Hay la necesidad urgente de evaluar las vías alternas al ALCA, tanto las que están evolucionando como las previstas, con miras a seleccionar una de ellas o por lo menos asegurar la complementariedad. Lo ideal sería que hubiera consenso en torno a un proceso único que conduzca a la creación del ALCA.

II. La situación actual

Las principales características del contexto actual son:

a. Resurgimiento de los Acuerdos Regionales de Comercio

El comercio en el Hemisferio se caracteriza por una tendencia hacia la regionalización, con un aumento más rápido del comercio intrarregional que del comercio hemisférico o el comercio mundial. Se trata de un reflejo del impacto de las políticas de liberalización y del resurgimiento de acuerdos comerciales regionales. En el Hemisferio existen cinco acuerdos y esquemas de integración económica principales, a saber: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el Mercado Común del Sur, el Mercado Común Centroamericano (MCCA), la Comunidad del Caribe (CARICOM) y el Pacto Andino.³

La participación del comercio intrarregional en el comercio total del Hemisferio ha aumentado de manera significativa en años recientes. Las exportaciones intrarregionales dentro del total de exportaciones entre 1990 y 1994 aumentaron en 243% en el Grupo Andino, 215% en MERCOSUR y 24% en el MCCA.⁴ Las exportaciones entre los miembros del TLCAN se duplicaron, mientras que en el CARICOM se observó una declinación marginal. Si bien estas cifras reflejan una expansión desde una base baja, indican asimismo un auge en el comercio intrarregional.

Además de los cinco principales acuerdos regionales de comercio (TLCAN, MERCOSUR, MCCA, CARICOM y PA) existen cinco acuerdos de comercio preferencial; a saber: la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), CARIBCAN, la Ley de Preferencia Comercial Andina, el Acuerdo Venezuela/CARICOM y el Acuerdo Colombia/CARICOM. Existen también iniciativas regionales que se encuentran en diferentes etapas de aplicación, tales como el Grupo de los Tres, la Asociación de Estados del Caribe y el Acuerdo entre México y Centroamérica.

b. Promiscuidad comercial⁵

Se ha dado una reñida competencia entre países por establecer vínculos con los Estados miembros del TLCAN y de MERCOSUR, que ha conducido al surgimiento de acuerdos en los que Estados Unidos, México y Brasil parecieran centros de una esfera desde los que se ha trazado un conjunto cada vez mayor de radios. Las implicaciones de semejante modelo de centros y radios⁶ son que sólo el centro tiene acceso preferencial al mercado de todos los países, mientras que los «países radios» han liberalizado el acceso sólo con respecto al «país centro» pero no con los otros países. Esto podría causar una distorsión en los flujos de inversión, con una probable concentración de la inversión en el país centro. Este modelo conformado por países centros y países radios podría ir en detrimento del tipo de iniciativa de cooperación regional que se pretende mediante el ALCA.

Algunos países han intentado forjar acuerdos comerciales bilaterales con Estados Unidos, México y Brasil como medio de conectarse con el TLCAN y MERCOSUR, o con el mercado principal de sus exportaciones, por ejemplo, el mercado estadounidense en el caso del Caribe y el mercado mexicano en el de Centroamérica. Los intentos de negociar acuerdos de libre comercio con países individuales miembros del TLCAN comenzaron incluso antes de que se concluyera el tratado, impulsados por la preocupación de que asegurar un acuerdo de libre comercio o ingresar al TLCAN sería difícil después de la ratificación del tratado, ya que los países miembros quizás quisieran esperar durante cierto tiempo para evaluar los avances del TLCAN.⁷ La admisión de algunos países quizás hubiera sido postergada también debido a la necesidad de cumplir con el alto nivel de comercio y de disciplina inversionista del TLCAN. Algunos países probablemente hayan considerado, de manera errónea, la posibilidad de que mediante la celebración de un acuerdo con México podrían ingresar al TLCAN por la puerta de atrás. Sin

OPINIONES

embargo, aun si celebraran acuerdos con México, no existe la posibilidad para esos países de obtener acceso al mercado del TLCAN, pues sus reglas impiden la extensión de los beneficios del ALC a terceros países. Las estrictas reglas de origen hacen que los componentes producidos en países que han celebrado acuerdos de libre comercio con México, aun si fueran terminados en México, no serían tratados como productos elegibles conformes al TLCAN al ingresar a Estados Unidos. De hecho, las reglas de origen del tratado pretenden evitar que terceros obtengan beneficios del mismo.

Estados Unidos, en su condición de economía más grande del Hemisferio, es un polo natural de crecimiento y el centro probable del área hemisférica de libre comercio. Este país ya constituye un centro con radios importantes, incluyendo el TLCAN (con Canadá y México), la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (con el Caribe y Centroamérica) y la Ley de Preferencia Comercial Andina (con Bolivia, Perú, Ecuador y Colombia). Naturalmente, una propuesta que se discute con frecuencia es que el TLCAN se constituya en el centro de un bloque comercial ampliado mediante la admisión de otros países.

*“
EE.UU., en su condición
de economía más grande
del hemisferio, es un polo
natural de crecimiento y
centro probable del Área
de Libre Comercio de las
Américas
”*

México, actualmente miembro del TLCAN, también participa en el Grupo de los Tres junto con Colombia y Venezuela y firmó un acuerdo (en 1992) a objeto de promover el libre comercio con Centroamérica. México ha celebrado también acuerdos bilaterales con Uruguay (1986), Argentina (1986), Perú (1987), Chile (1991), Costa Rica (1994) y Bolivia (1994) y espera concluir negociaciones con el resto de Centroamérica y con Perú hacia finales de 1997. Para entonces habrá celebrado acuerdos de libre comercio con todos los países del Hemisferio a excepción de los países de

MERCOSUR y del CARICOM. El surgimiento de México como nodo de concatenación crea incertidumbre, situación que probablemente continúe hasta que se establezca un claro calendario de adhesión al TLCAN.

Brasil está desempeñando un papel de liderazgo en el MERCOSUR, el cual está comenzando a aumentar el número de sus miembros (con el ingreso de Chile y Bolivia, por ejemplo). A principios de diciembre de 1995, Bolivia firmó un acuerdo con el MERCOSUR mediante el cual se pretende eliminar las barreras al comercio dentro de un lapso de diez años.⁸ Las conversaciones entre Chile y el MERCOSUR concluyeron en junio de 1996⁹ y el acuerdo entró en vigor el 1º de octubre de 1996. Actualmente

continúan las conversaciones con el Pacto Andino y se busca una extensión hacia Europa y Japón.¹⁰

Por otra parte, además de la matriz de acuerdos comerciales que tienen como centro a Estados Unidos, México y Brasil, hay numerosos acuerdos bilaterales entre otros países y se han anunciado convenios nuevos o que están en proceso de negociación. Los acuerdos bilaterales intentan liberalizar y facilitar el intercambio, sin embargo, la proliferación de los mismos hace que el comercio se vuelva más complejo ya que los exportadores e importadores nunca están seguros del régimen aplicado a sus operaciones. La coexistencia de numerosos acuerdos ha creado un conjunto confuso de normas de origen y reglamentos. Esta superposición de convenios entraba el comercio en vez de promoverlo. La simplificación que traería consigo un área única de libre comercio a nivel hemisférico sería de gran beneficio.

c. Diferencias en extensión territorial, en nivel de desarrollo y en grado de preparación

El Hemisferio Occidental comprende países muy diferentes en extensión territorial y nivel de desarrollo.¹¹ Hay países como Canadá y Brasil (con 9,9 millones de km² y 8,5 millones de km², respectivamente) junto a países como Montserrat (con 102 km²). En cuanto al producto nacional bruto (PNB), la diferencia va de países como Estados Unidos, con US\$ 8.291 miles de millones, a países como Antigua, Dominica, Granada, Montserrat, San Cristóbal, Santa Lucía y San Vicente, cada uno con un PIB de menos de US\$ 500 millones. El número de habitantes varía de 258 millones en Estados Unidos a 11.000 en Montserrat. El PNB per cápita varía de US\$ 24.750 en Estados Unidos a US\$ 450 en Haití.

En la mayoría de los países de Latinoamérica y el Caribe se ha producido una importante liberalización del comercio. El grado de preparación para participar en el ALCA y beneficiarse de ella varía ampliamente entre los países del Hemisferio.¹² Los aranceles promedio eran 14% en 1995, e iban de 6,6% en Estados Unidos a 17,9% en Honduras. Se ha dado además una reducción sustancial del número de ítems que causan el pago de aranceles.¹³

A principios de 1990 surgía un «nuevo consenso latinoamericano»¹⁴, basado en mercados competitivos, la estabilidad macroeconómica lograda mediante la reducción de los déficit del sector público, la apertura del sector externo a la competencia extranjera y la reducción del papel del Estado a través de la privatización y la desregulación. El nivel de liberalización del

comercio refleja una variedad de características económicas estructurales, orientaciones de las políticas, perspectivas políticas y disposiciones psicológicas. Otras complicaciones surgen del apoyo político limitado y tentativo de que son objeto la reforma y liberalización económicas.¹⁵ Esto se debe en parte al hecho de que la búsqueda del libre comercio y la reforma económica obedece menos a una convicción que a la frustración ante el modelo de sustitución de importaciones y el proteccionismo en vigor durante la profunda crisis de la década de los 80.¹⁶ Las circunstancias en las que deben aplicarse las etapas más complejas de la liberalización se ven dificultadas por la desigual distribución del ingreso¹⁷ y por el incremento de la pobreza¹⁸

concomitante a la reforma y liberalización económicas. Las experiencias recientes en Venezuela y México¹⁹ ponen de manifiesto la fragilidad del proceso.

*“
Las ventajas que puedan
tener las economías de
América Latina y el
Caribe por el acceso al
mayor mercado
hemisférico dependerá
no sólo de los gobiernos,
sino de la disposición del
sector privado para
competir con efectividad.
”*

Las ventajas que puedan tener las economías de Latinoamérica y el Caribe por el acceso al mayor mercado hemisférico o a los grupos regionales principales, lo que les permitiría aumentar sus exportaciones, dependerán no sólo de las políticas de los gobiernos sino también de la disposición y habilidad del sector privado para competir con efectividad. Incluso en los sectores en que estas economías tienen una ventaja comparativa, podrían, como en el pasado, ser contrarrestadas por la falta de ventajas competitivas²⁰ por empresas loca-

les o extranjeras. El aumento de las exportaciones dependerá de una combinación de ventajas comparativas y competitivas. La reforma económica, la liberalización y los ajustes son prerrequisitos para participar en la ALCA, por lo que la liberalización del comercio es una condición necesaria, aunque no suficiente. Los gobiernos deben enfrentar con seriedad las dificultades económicas (tanto macroeconómicas como microeconómicas), sociales y políticas inherentes al ajuste si desean alcanzar la meta del libre comercio hemisférico.²¹

III. Vías alternas para el ALCA

Cabe pensar en cinco vías alternas para el ALCA:

a. El TLCAN como núcleo

La Iniciativa para las Américas, empresa lanzada en junio de

1990 por el Presidente Bush, constaba de tres componentes interrelacionados: la liberalización del comercio, el alivio de la deuda y medidas de promoción de las inversiones. El objetivo de la liberalización del comercio era la creación de un área de libre comercio hemisférica, que se extendiera desde Anchorage, en Alaska, a la Tierra del Fuego, en Argentina. El establecimiento del libre comercio se lograría mediante la expansión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (celebrado por Estados Unidos, Canadá y México), que incluiría otros países.²² Esta visión del TLCAN como núcleo es compartida por Canadá. El Primer Ministro de ese país, Jean Chretien, durante una visita reciente a Chile y a los países del MERCOSUR, señaló: «Vemos al TLCAN como base para el libre comercio futuro en todo el continente americano».²³ Aparte de la concepción compartida por los socios del TLCAN, el tratado tendrá sin duda un atractivo importante, ya que uno de sus miembros (Estados Unidos) es la economía más grande y el país más importante, y representa cerca de 75% del comercio hemisférico.²⁴ Al suceder al Presidente Bush, el Presidente Clinton reiteró la visión del TLCAN como acuerdo-núcleo, que sería expandido hasta incluir en el futuro a todos los países del Hemisferio comprometidos con el libre comercio. Más recientemente, Estados Unidos indicó que el ingreso al TLCAN es una de las diferentes vías para crear el ALCA.²⁵

La cláusula de adhesión al TLCAN no establece criterios de elegibilidad para nuevos miembros ni procedimientos de solicitud para países interesados. El artículo 2204 del TLCAN establece únicamente que cualquier país o grupo de países puede ingresar al TLCAN «sujeto a los términos y condiciones»²⁶ en que puedan convenir esos países y la Comisión de Libre Comercio del TLCAN, constituida por funcionarios a nivel ministerial de México, Canadá y Estados Unidos. Aparte de la vaguedad de la cláusula de adhesión, es importante resolver el asunto del ingreso secuencial frente al ingreso en bloques o grupos. El ingreso en bloques es preferible a la expansión a través de una serie de ingresos individuales porque evita implicaciones adversas tanto para el proceso tendiente a la creación del ALCA como para los grupos de comercio regionales existentes.²⁷

A mediados de 1994, la Administración de Clinton señaló que Chile era el único país al que consideraban preparado para asumir las disciplinas requeridas por el TLCAN. En diciembre de 1994, en la Cumbre de las Américas, los socios del TLCAN

“
El ingreso en bloques al
TLCAN es preferible a la
expansión del Tratado a
través de una serie de
ingresos individuales
porque evita implicaciones
adversas.
”

anunciaron que Chile sería el primer país al que se permitiría el ingreso al TLCAN y que las negociaciones comenzarían a principios de 1995. Las negociaciones con Chile con miras a su ingreso al TLCAN son, según el ex Representante Comercial Mickey Kantor, el primer paso hacia la construcción de un Acuerdo de Libre Comercio de las Américas.²⁸ En 1995 se celebraron diversas reuniones, pero el proceso se encuentra actualmente en suspensión. Canadá y Chile iniciaron discusiones en torno a un acuerdo de libre comercio que «constituirá un puente hacia el pleno ingreso al TLCAN para Chile y será incorporado al TLCAN una vez que las negociaciones para el ingreso hayan sido concluidas».²⁹

El principal obstáculo para ingresar al TLCAN sería la no reautorización de los poderes para negociar por la vía expedita, con lo que quedarían congeladas las negociaciones para la adhesión al TLCAN. La Administración de Clinton reinició los esfuerzos para asegurar la reautorización, poco después de su reelección en noviembre.³⁰ Sin embargo, permanece la incertidumbre, ya que las elecciones de noviembre no cambiaron la configuración política del Congreso. Los proteccionistas y los detractores del TLCAN continuarán oponiéndose a la expansión del TLCAN y posiblemente al ALCA, y el aumento del enorme déficit comercial de Estados Unidos con sus socios del TLCAN parecerá demostrar que las sombrías predicciones eran correctas.³¹ Cabe esperar una fuerte oposición por parte de las organizaciones ambientalistas y los sindicatos³² que le atribuyen al TLCAN la pérdida de puestos de trabajo.³³ Quizás el obstáculo mayor sea el que 57% de los residentes en Estados Unidos «no quieren que el gobierno de Estados Unidos apruebe nuevos acuerdos de comercio con Latinoamérica» ya que 51% cree que estos acuerdos dan como resultado la pérdida de empleos estadounidenses.³⁴

Otro serio problema lo constituye las diferencias entre los socios del TLCAN sobre cuándo y cuán rápido se debe ampliar el TLCAN. Estados Unidos aún no lo ha decidido, México quiere avanzar despacio y Canadá está dispuesto proceder tan rápido como sea posible. Canadá cuestiona la decisión de Estados Unidos de desempeñar un papel de liderazgo en la liberalización del comercio en el Hemisferio Occidental.³⁵ Paralelamente, Canadá y Chile concluyeron un acuerdo bilateral de libre comercio que entrará en vigor en junio de 1997.³⁶ Por otra parte, ha habido algunas diferencias en materia de comercio entre los socios del TLCAN (incluso discrepancias en torno a la Ley Helms-Burton), que no crean una atmósfera propicia para la expansión del TLCAN. Se impone la urgente necesidad de

mejorar las relaciones entre Washington, Ottawa y Ciudad de México. De hecho, en uno de sus editoriales, el *Journal of Commerce* abandonó su tradicional sobriedad para afirmar que «El señor Kantor envenenó las relaciones con México al complacer intereses especiales».³⁷

En respuesta a las preocupaciones expresadas por los gobiernos de los pequeños países en desarrollo de Centroamérica y el Caribe,³⁸ la Administración de Clinton y los partidarios de la ICC en el Congreso intentaron sin éxito que el Congreso aprobara la extensión unilateral de la mayoría de los beneficios del TLCAN a los productos actualmente excluidos de la exención de derechos conforme a la ICC. La propuesta, conocida como «paridad», abordaría el problema de la desviación del comercio y la inversión³⁹ que está ocurriendo como consecuencia del TLCAN y que es particularmente evidente en las exportaciones de prendas de vestir.⁴⁰ El programa propuesto confiere un mayor acceso al mercado estadounidense bajo la forma de un tratamiento de los aranceles y las cuotas similar al TLCAN para categorías particulares de prendas de vestir. Se esperaba que el programa de paridad fuera incluido primero en la legislación para la ejecución del TLCAN, luego en la legislación para la ejecución de la Ronda Uruguay y finalmente en la legislación comercial introducida en el centésimo cuarto Congreso.

“
El concepto de Area de
Libre Comercio de
América del Sur,
propuesto por Brasil,
está recibiendo un
apoyo cada vez mayor.
”

b. EL MERCOSUR como polo

Brasil está proponiendo extender el MERCOSUR para crear un Area de Libre Comercio de América del Sur (ALCAS), que en un futuro podría amalgamarse con el TLCAN.⁴¹ La idea de un área de libre comercio que abarque todos los países de América del Sur no es nueva. Data de la Primera Conferencia Internacional de los Estados Americanos de 1889.⁴² La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) comenzó en 1980 y reemplazó a la Asociación Latinoamérica de Libre Comercio, fundada en 1960. Entre los países miembros de la ALADI figuran México y los países de América del Sur. El concepto de Area de Libre Comercio de América del Sur propuesto por Brasil está recibiendo un apoyo cada vez mayor. MERCOSUR está comenzando a aumentar el número de sus miembros, con la inclusión de Bolivia y Chile,⁴³ y se están efectuando negociaciones con el Grupo de los Tres. A finales de agosto de 1996 comenzaron las negocia-

OPINIONES

ciones en torno a un acuerdo de libre comercio entre México y MERCOSUR, que se espera culminar a principios de 1997.⁴⁴ En la reunión del Grupo de Río celebrada en septiembre se anunció el inicio de negociaciones entre el Pacto Andino y MERCOSUR. Estos hechos indican que la creación del Área de Libre Comercio de América del Sur es una posibilidad que, de concretarse, podría conducir a un Hemisferio bipolar dividido entre el TLCAN y el ALCAS.

Las posibilidades de que el MERCOSUR se convierta en el núcleo del ALCAS o en uno de los dos polos del libre comercio hemisférico se derivan no sólo de una visión particular, el surgimiento de Brasil como «potencia» regional,⁴⁵ sino de las dimensiones de MERCOSUR en relación a América Latina. El MERCOSUR representa casi 50% del PIB de Latinoamérica, más del 40% de su población y cerca de 33% de su comercio externo.⁴⁶ Además, el comercio intra-MERCOSUR está aumentando rápidamente (por ejemplo, de US\$ 10 mil millones en 1993 pasó a US\$ 12 mil millones en 1994⁴⁷). Si bien las dimensiones del MERCOSUR son aún mucho menores que las del TLCAN y no desplazará el dominio o el liderazgo estadounidenses, MERCOSUR tiene a su favor el auge que está experimentando. Su disposición a aumentar el número de sus miembros y a ampliar su red de acuerdos de comercio, en momentos en que la Administración de Estados Unidos se encuentra inmovilizada por la falta de poderes para negociar por la vía expedita, hacen que el MERCOSUR parezca la opción más viable e inmediata para algunos países suramericanos. En su frustración, algunos países que esperaban ingresar al TLCAN han dirigido sus esfuerzos al establecimiento de vínculos con el MERCOSUR,⁴⁸ e incluso con Asia y la Unión Europea.⁴⁹ El ingreso al MERCOSUR no es sucedáneo de la participación en el TLCAN, pero representa una opción muy diferente, especialmente dadas las grandes diferencias en dimensiones de los respectivos mercados.

c. Amalgama bipolar⁵⁰

El MERCOSUR, a instancias de Brasil, ha tratado de iniciar discusiones con el TLCAN que podrían conducir a un tipo de acuerdo entre ambas partes.⁵¹ En octubre de 1995, el Representante Comercial de Estados Unidos, Mickey Kantor, y el Ministro de Comercio de Brasil, Luiz Felipe Lampreia, acordaron «explorar con las otras partes de nuestros respectivos acuerdos comerciales subregionales esta posibilidad que apoyamos fervientemente». ⁵² En noviembre de 1995, Estados Unidos, con el

consentimiento de Canadá, convino con MERCOSUR en celebrar su primera reunión antes de la reunión de Ministros de Comercio del Hemisferio Occidental que se celebraría en Colombia en marzo de 1996.⁵³ Sin embargo, la fuerte oposición de México ha impedido hasta ahora que este grupo se reúna.⁵⁴ Se ha sugerido también que «Brasil intenta evitar cualquier negociación hemisférica específica hasta que el MERCOSUR esté en una posición negociadora más fuerte frente al TLCAN».⁵⁵ De allí que la consolidación y la expansión sean la prioridad para Brasil entre el momento actual y finales de siglo.⁵⁶

Si bien la mayoría de los gobiernos del Hemisferio no apoyarían un proceso de negociación bipolar, «para muchos analistas económicos lo más relevante de las conversaciones es que un bloque liderado por Estados Unidos negocia con un bloque liderado por Brasil, mientras que los países del Caribe luchan por impedir que se les deje afuera».⁵⁷

No está claro si las discusiones entre el TLCAN y el MERCOSUR surgirán como vía paralela al proceso tendiente a la creación del ALCA. Brasil y Estados Unidos tienen amplios antecedentes en cuanto a diferencias de percepción de los asuntos comerciales, como se puso de manifiesto durante la Ronda Uruguay, en la que un observador notó que Estados Unidos y Brasil disputaban sobre casi cualquier asunto de importancia en la negociación del GATT.⁵⁸ Sin embargo, Lampreia y Kantor llegaron a un entendimiento común sobre la Declaración Ministerial durante un viaje en avión desde Brasil a Cartagena. Los demás Estados miembros se rehusaron a endosar esta visión de la declaración y la Declaración Ministerial definitiva reflejó partes de otros puntos de vista.

d. Convergencia de los grupos de comercio regionales

Se sugiere con frecuencia que los grupos o acuerdos de comercio regionales pueden llegar a ser elementos constitutivos del ALCA mediante el fomento de la liberalización del comercio entre los países miembros.⁵⁹ Los cinco grupos principales de comercio regional: el TLCAN, el MERCOSUR, el CARICOM, el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y el Pacto Andino podrían negociar una convergencia o cooperación con base en un objetivo de integración común. Podría resultar más fácil y rápido negociar el ALCA entre los cinco principales grupos de comercio regionales que entre 34 países.

“
Podría resultar más fácil y rápido negociar el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas entre los cinco principales grupos de comercio regionales que entre 34 países.
”

OPINIONES

Las asimetrías en las dimensiones económicas entre los diversos grupos regionales sería una preocupación ya que podría traducirse en una ventaja para los países del TLCAN. Las diferencias son enormes; por ejemplo, la población del TLCAN es de 372 millones de habitantes, comparada con 6,2 millones de habitantes en el CARICOM. El PIB del TLCAN es 10 veces mayor que el del grupo inmediatamente menor, el MERCOSUR.⁶⁰ También se plantea el asunto de la inclusión de países que no forman parte de ningún grupo regional, por ejemplo Haití, República Dominicana y Panamá.

Existen diferentes perspectivas en torno a si la convergencia de los grupos regionales de comercio deba ser precedida por una fase de consolidación. Brasil ha señalado que un período de consolidación de los grupos regionales es un prerequisite para el libre comercio hemisférico; sin embargo, Estados Unidos ha declarado firmemente que el ALCA «no puede esperar a que se consoliden los grupos regionales».⁶¹

e. Negociaciones hemisféricas

Otra forma de proceder es forjando acuerdos conforme a niveles de tipo «OMC +» hacia los que avanzarían todos los países del Hemisferio de acuerdo con un cronograma fijado. En este caso es necesario un cronograma para realizar esfuerzos concertados con miras a establecer estos niveles comunes para el comercio hemisférico de bienes y servicios y el movimiento de flujos de capital de modo que se promueva la compatibilidad entre los diferentes bloques comerciales. Este enfoque es similar al que se está aplicando en el Grupo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).

El componente comercial de la Cumbre de las Américas incorpora esta estrategia: (1) el sistema de Grupos de Trabajo que han sido establecidos para se dediquen a examinar con intensidad los temas relevantes. Para cuando se celebre la Reunión Ministerial de Belo Horizonte, en mayo de 1997, de los once grupos de trabajo, siete ya habrán dedicado 18 meses a esta actividad, mientras que los cuatro restantes le habrán dedicado 14 meses (desde marzo de 1996 a mayo de 1997). Se están identificando y confirmando los puntos del temario. (2) Para el momento de la cita en Belo Horizonte, los ministros responsables del comercio internacional se habrán reunido tres veces en los 29 meses transcurridos desde la Cumbre de Miami. Durante el mismo período, los viceministros se habrán reunido con mucha más frecuencia (ocho veces). Los Grupos de Trabajo habrán celebrado un total de 52 reuniones, la mayoría de las

cuales duran un día y medio. Además, se habrá discutido acerca del ALCA y sus perspectivas en numerosas reuniones, visitas o conversaciones cuando los ministros y los altos funcionarios de los gobiernos nacionales intercambien opiniones e ideas. Semejante proceso indica que los países tienen la suficiente voluntad política y burocrática para abordar las negociaciones.

IV. Ventajas de una vía única

La coexistencia de diferentes vías al ALCA plantea algunos problemas fundamentales que es preciso abordar, tales como la proliferación de acuerdos de comercio regionales, subregionales y bilaterales que puedan complicar el proceso de creación del ALCA. De manera ideal, los gobiernos del Hemisferio deberían acordar una vía única para el ALCA ya que de esta manera: (1) Se evitaría la confusión, la duplicación de esfuerzos y las demoras resultantes de la coexistencia de diferentes vías que desacele- ran el proceso tendiente a la creación del ALCA. (2) Un proceso hacia la creación del ALCA mal enfocado y sin un fin claro a la vista reducirá el compromiso de los gobiernos para con el ALCA. Los gobiernos se verán tentados a concentrarse en acuerdos e iniciativas regionales, incluyendo algunas extrahe- misféricas. Canadá, Estados Unidos, México y Chile son miembros del APEC y podrían acordarle a este grupo una mayor prioridad que al comercio dentro del Hemisferio Occi- dental. Los países del Caribe podrían dedicar mayores esfuerzos a negociar un acuerdo con la Unión Europea que suceda a la actual Convención de Lomé, en vez de concentrarlos en el ALCA.

“
En la vía de
negociaciones hacia el
ALCA deberá
asegurarse un máximo
de transparencia, con
el objeto de promover
la comprensión, la
discusión y la
credibilidad.
”

V. Hacia una ronda hemisférica

En la vía hacia el ALCA hay dos fases: (1) una fase preparatoria y (2) las negociaciones propiamente dichas. La fase preparatoria implica (a) una amplia discusión entre los países con miras a definir el contenido de las negociaciones y los principios sobre los cuales se realizarán; por ejemplo, el derecho de retirarse en contraposición al derecho de las partes restantes a continuar con las negociaciones; (b) que exista un nivel suficiente de voluntad política para justificar el inicio de negocia- ciones formales. Se desprende del proceso tendiente a la

OPINIONES

creación del ALCA, que empezó después de la Cumbre de Miami, la posibilidad de asegurar el logro de ambos aspectos del proceso preparatorio. Sin embargo, aún se desconoce la forma y la conducción que tendrán las negociaciones. El primer paso en este proceso es llegar a un consenso sobre cuál es la mejor opción entre las vías alternas.

Son cuatro los criterios que deberá satisfacer cualquiera de las vías al ALCA; a saber:

- a) Facilitar la plena participación de todos los 34 países calificados como elegibles en la Cumbre de las Américas.
- b) Asegurar la igualdad de los gobiernos participantes, independientemente del tamaño y nivel de desarrollo de los respectivos países; es decir, todos los gobiernos tienen los mismos derechos formales en el proceso de toma de decisiones.
- c) Esforzarse por lograr la sencillez en la forma, logística y administración del proceso.
- d) Asegurar un máximo de transparencia en las fases preparatoria y de negociaciones, a objeto de promover la comprensión, la discusión y la credibilidad.

La vía de las negociaciones hemisféricas sería preferible a las otras cuatro posibilidades, ya que es la que satisface mejor los cuatro criterios y plantea menos dificultades que la vía alterna.

(1) La creación del ALCA a partir de la expansión del TLCAN sólo puede contemplarse porque en éste las disciplinas involucradas son las de mayor alcance y el campo de los temas tratados es el más amplio entre los acuerdos regionales del Hemisferio. Sin embargo, la participación en las decisiones de los temas fundamentales quedaría restringida exclusivamente a los socios del TLCAN y, por lo tanto, se carecería de igualdad y transparencia. La facilidad inherente al pequeño número de gobiernos se complica a medida que se van incorporando otros países. Otro inconveniente grave es el hecho de que una decisión del TLCAN de admitir de manera secuencial a países individuales o en bloque podría producir distorsiones del comercio y la inversión muy dañinas para los países o bloques de países que sean los últimos en incorporarse.

Las negociaciones hemisféricas, ya sean conforme a una agenda amplia o reducida, serían preferibles antes que la expansión del TLCAN, porque es poco probable que la mayoría de las economías figuren entre los países admitidos prontamente, lo que podría resultar en una grave erosión de sus exportaciones a los mercados del TLCAN. Este hecho está claramente demostrado por la imposibilidad, hasta ahora, de que el gobierno

de Estados Unidos amplíe el número de países miembros del TLCAN. Las incertidumbres en torno a si Estados Unidos ampliará el ingreso al TLCAN, y cuándo, reducirá las posibilidades de que se tome esta vía como único camino hacia el ALCA.

(2) Problemas similares podrían plantearse si MERCOSUR se convierte en un polo desde el cual pudiera evolucionar el ALCA; a saber: una participación reducida, falta de transparencia y de igualdad. En particular, el establecimiento del ALCA podría posponerse hasta después del año 2005 porque MERCOSUR está enfocado hacia la creación del ALCAS, incluso antes que el ALCA. No ha habido mucho contacto, y menos aún una discusión profunda, entre las economías más pequeñas y MERCOSUR, a pesar de que la mitad de los miembros de MERCOSUR (Paraguay y Uruguay) podrían ser considerados economías pequeñas. Cabe tener en cuenta también que la admisión de Bolivia como miembro asociado de MERCOSUR fue demorada debido a que no se deseaba otorgarle una consideración «especial», en la que se tendría en cuenta las dimensiones de Bolivia y su nivel de desarrollo. Todo esto se ve confirmado por la naturaleza marginal de la participación de los países pequeños en el Grupo de Río.

(3) Si el ALCA surge de negociaciones bipolares entre el TLCAN y el MERCOSUR, ¿de qué manera se considerarán en las negociaciones los intereses de los países que no son miembros de ninguno de estos acuerdos? Si los objetivos, el diseño y el calendario del ALCA se presentaran al resto de los países del Hemisferio como un hecho consumado, o mediante consultas rutinarias subsiguientes, se menoscabarían la participación, la igualdad y la transparencia.

“
Una ronda hemisférica
de negociaciones
ofrecería una
participación directa de
todos los países y, por
ende, igualdad y
transparencia
”

(4) La convergencia de los grupos regionales de comercio como vía hacia el ALCA adolece de una simplicidad conceptual engañosa. Por el contrario, sería en realidad una vía muy difícil hacia el ALCA puesto que requeriría del logro del consenso intrarregional como prerequisite para alcanzar un acuerdo a nivel hemisférico. La capacidad dentro de los grupos regionales para lograr un consenso y respetarlo varía considerablemente entre los diferentes grupos de comercio. El proceso podría hacerse extremadamente complejo si los grupos de comercio negocian no sólo simultáneamente sino también a nivel bilateral.

OPINIONES

Si todos los grupos participaran, ello equivaldría a negociaciones hemisféricas pero con la limitante adicional de los acuerdos regionales de comercio. Existe también el problema de cómo asegurar la participación de países que no son miembros de grupos regionales, como Haití, República Dominicana y Panamá. Si estos países van a participar dentro de este formato, tendrían que estar vinculados a algún grupo regional para poder tomar parte en las negociaciones, lo que aumenta las posibilidades de que los grupos regionales no se amolden a los acuerdos comerciales regionales existentes. Si se aceptara este principio, podría surgir una escala de configuraciones regionales (por ejemplo, el ALCAS, Centroamérica y el Caribe o Pequeñas Economías). Esta vía puede proporcionar un grado de participación y transparencia, pero dentro de un proceso complicado y a dos niveles que dejaría a la mayoría de los gobiernos con la impresión de que sus preocupaciones particulares no estuvieron representadas satisfactoriamente al quedar el interés regional subordinado al consenso regional.

Con una ronda hemisférica de negociaciones se evitan las dificultades y complejidades de las otras vías. Ofrecería una participación directa de todos los países y, por ende, igualdad y transparencia. El proceso es también relativamente simple y es algo con lo que ya están familiarizados los gobiernos del Hemisferio, por ser propio de diversas organizaciones hemisféricas, tales como la Organización de los Estados Americanos, y, en época más reciente, los foros de la Cumbre de las Américas. Esta vía cuenta con la ventaja adicional de constituir un solo esfuerzo, que facilita las concesiones recíprocas entre países y permite que se llegue a un consenso. Además, es la vía con más posibilidades de mantener el foco de atención en el ALCA. Los beneficios de esta vía van más allá de las negociaciones, puesto que genera mayor legitimidad y compromiso, lo que se traduce en la estabilidad del acuerdo final.

La mayoría de los países del Hemisferio Occidental constituyen economías pequeñas, en desarrollo y con pocas posibilidades de ser determinantes importantes de lo que deba ser el ALCA, de la vía hacia el ALCA y del calendario de negociaciones y puesta en marcha del ALCA. Los intereses y preocupaciones de los países pequeños y en desarrollo deben tomarse en cuenta de manera efectiva en una ronda hemisférica. Asegurar la participación de estos países es esencial para la constitución del ALCA. De lo contrario, el objetivo fundamental del ALCA, tener una economía hemisférica sin costuras, no se hará realidad.

Notas

1. Declaración de Principios de la Cumbre de las Américas, en 3.
2. *Ibíd.*
3. Véanse detalles de estos acuerdos en «Trade and Integration Arrangements in the Americas: An Analytical Compendium». (Washington D.C.: Unidad de Comercio, Organización de los Estados Americanos, septiembre de 1996).
4. *Toward Free Trade in the Americas* (Washington D.C.: Unidad de Comercio, Organización de los Estados Americanos, 1995) p.2.
5. La expresión «promiscuidad comercial» se aplica a «la firma de acuerdos con cualquiera que esté dispuesto, casi siempre con los vecinos». Véase Moisés Naim y Robln King, «Hemispheric Economic Integration: Big Bang, Gradual Evolution, or Fading Hope?» (preparado para su presentación en el Seminario Latinoamérica 2010, en la Universidad de Defensa Nacional) septiembre de 1996.
6. Véase Yung Chul Park y Jung Ho Yoo, «More Free Trade Areas: A Korean Perspective» en Jeffery Schott (ed.), *Free Trade Areas and U.S. Policy* (Washington D.C.: Institute of International Economics, 1989) pp. 141-158, y Ronald J. Wonnacott, *The Economics of Overlapping Free Trade Areas and the Mexican Challenge* (Toronto y Washington D. C.: C.D. Howe Institute and National Planning Association, 1991).
7. Keith Bradsher, «U.S Memo Says Mexico May Bar NAFTA Growth», *The New York Times*, 1 de marzo de 1994.
8. Kevin G. Hill, «Chile, MERCOSUR, Extended Trade Talks 90 Days», *Journal of Commerce*, 8 de diciembre de 1995.
9. Paula Green, *Tired of waiting for U.S., Chile seals deal to join MERCOSUR bloc*, *Journal of Commerce*, 24 de junio de 1996.
10. Paula Green, «Mercosur block reaches out to Japan, Chile», *Journal of Commerce*, 3 de octubre de 1996.
11. Observations on *Small Countries and Western Hemisphere Economic Integration*, Unidad de Comercio de la Organización de los Estados Americanos, documento informativo para el Grupo de trabajo sobre pequeñas economías del ALCA. Comunicación No. SG/TU/WG.SME/ Doc2/95.
12. *Readiness of Small Countries to Participate in the Free Trade Area of the Americas*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 13 de marzo de 1996.
13. *Integration and Trade in the Americas*, Nota Periódica, agosto de 1996 (Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, agosto de 1996) pp. 11-12.
14. Sebastian Edwards, *Crisis and Reform in Latin America. From Despair to Hope* (New York: Oxford University Press, 1995) p. 41-43.
15. Moisés Naim, «Toward Free Trade in the Americas: Building Blocks, Stumbling Blocks and Entry Fees» en Sidney Weintraub (ed.), *Integrating to*

Americas. Shaping Future Trade Policy (Miami: North South Center, 1994) p.57.

16. Dani Rodrik «The Rush to Free Trade in the Developing World: Why So Late? Why Now? Will it Last?» en Stephen Haggard y Steve B. Webb (eds.), *Voting for Reform. Democracy, Political Liberalization and Economic Adjustment* (Oxford: Oxford University Press, 1994) pp.61-88.

17. Oscar Altimar, «Income Distribution and Poverty Through Crisis and Adjustment» en Graham Bird y Ann Helwege (eds.) *Latin America's Economic Future* (San Diego, CA: Academic Press, 1994) pp. 265-302.

18. «The Backlash in Latin America», *The Economist*, noviembre 30, 1996 pp. 19-21.

19. Jorge G. Castaneda, *The Mexican Shock. Its meaning for the U.S.* (New York: The New Press, 1995), en particular los capítulos 3 y 10.

20. Michael Porter, *The Competitive Advantage of Nations* (New York: The Free Press, 1990).

21. Manuel Pastor Jr. y Carol Wise «Western

Hemispheric Integration: Free Trade Is Not Enough», SAIS Review, Vol. XV, No. 2 (verano-otoño, 1995) pp. 1-16.

22. El TLCAN es ampliamente considerado en Estados Unidos como núcleo del libre comercio hemisférico, véase, p.ej. Paula Stern y Raymond Paretyky, «Engineering Regional Trade Pacts to keep Trade and U.S. Prosperity on a Fast Track», *Washington Quarterly*, Vol. 19, No. 1 (invierno de 1966), página 213, y John Sweeney, *Fulfilling the Promise of NAFTA: A New Strategy for U.S.-Mexican Relations*, Heritage Foundation, Back Grounder, Washington, D.C., 6 de marzo de 1996, página 6.

23. Peter Morton «Chretien Packs Up Deals On Latin American Tour», *Journal of Commerce*, 27 de enero de 1995.

24. Richard Lawrence, «Ministers to Meet June 30 to Discuss Hemisphere Trade», *Journal of Commerce*, 10 de febrero de 1995.

25. «U.S. sees Multi-Pronged Path to

Achieve FTAA, Algeier Says», Inside NAFTA, Vol. No. (13 de enero de 1996).

26. Texto del TLCAN, Incluidos acuerdos complementarios, versión final (Chicago: CCH incorporado, 1994) p.387.

27. Los argumentos en favor del ingreso en bloque en vez de un ingreso secuencial o por partes se exponen en Frank J. García, «NAFTA and the Creation of the FTAA: A Critique of Piecemeal Accession», *Virginia Journal of International Law*, Vol. 35 No. 3. (Primavera de 1995) pp. 539-586.

28. «U.S. Moving Apace With Chile NAFTA Accession», *Washington Trade Daily*, Vol. 5, No. 30 (10 de febrero de 1995) p. 1.

29. Anne Swardson, «Canada, Chile Eye NAFTA-Like Pact», *Washington Post*, December 29, 1995.

30. Paula L. Green, «President renews push for fast-track to widen trade ties with Latin America», *Journal of Commerce*, 11 de noviembre de 1996.

31. «Singing the NAFTA Blues», *Business Week*, 9 de

diciembre de 1996, pp. 54-55.

32. *The Case Against Free Trade* (San Francisco: Earth Island Press, North Atlantic Books, 1993).

33. David Kemaras, «Trade and Credibility Gaps Widening», *AFL-CIO News*, 22 de abril de 1996, página 38.

34. Paula Green, «Study: Fifty Seven Percent of U.S. public against free-trade pacts with Latin America», *Journal of Commerce*, 8 de noviembre de 1996.

35. Richard Lawrence, «Canada questions leadership of U.S. in Western Hemisphere», *Journal of Commerce*, 7 de mayo, 1996, p. 2A.

36. Paula L. Green, «Chile and Canada sign trade treaty», *Journal of Commerce*, 19 de noviembre de 1996.

37. «Two Amigos», *Journal of Commerce*, 11 de diciembre de 1996.

38. Richard L. Bernal, «Why Caribbean Nations need Parity with NAFTA», *The Miami Herald*, 4 de febrero de 1993; «Caribbean Nations Need NAFTA, too», *The Washington Times*, 1 de octubre de 1993, y «A

Jamalcan's Case for Trade Parity with NAFTA», *The Wall Street Journal*, 22 de marzo de 1996.

39. Richard L. Bernal, «The Caribbean Basin Free Trade Agreement Act» (H-R. 1403) en Hearing before the Subcommittee on Trade and the Subcommittee on Oversight of the Committee on Ways and Means House of Representatives, centésimo tercer Congreso, primera sesión, 24 de junio de 1993. Washington D.C., Imprenta del gobierno de EE UU, 1993, pp 68-75.

40. En los cuatro años anteriores a la entrada en vigor del TLCAN, el 1 de enero de 1994, las importaciones estadounidenses de prendas de vestir de los países CBERA aumentaron en apenas 13 por ciento, mientras que las importaciones provenientes de México aumentaron en 33 por ciento. En 1995, los embarques de prendas de vestir de los países CBERA aumentaron en 21 por ciento, pero los de México aumentaron más rápido, en 52 por ciento. Véase *Caribbean Basin Economic Recovery Act: Impact on U.S. Industries and Consumers*

(Washington D.C., International Trade Commission, September 1996), página 10.

41. Angus Foster, «Support for South American Free Trade Area», *Financial Times*, 14 de marzo de 1994.

42. James Brown Scott (ed.), *The international Conferences of American States, 1889-1928* (New York: Oxford University Press, 1931) pp. 33-34.

43. «Mercosur-Chile Pact is inked; Will Not Block Chilean Talks with NAFTA», *Financial Times*, 25 de octubre de 1996, y Kevin Hall, «Mexico Mercosur set to exchange product lists», *Journal of Commerce*, 28 de octubre de 1996.

44. David Pilling y Daniel Dombey, «Mexico enters talks with Mercosur Group», *Financial Times*, 25 de octubre de 1996, y Kevin Hall, «Mexico Mercosur set to exchange product lists», *Journal of Commerce*, 28 de octubre de 1996.

45. Bertha K. Becker y Claudio A.G. Egler, *Brazil: A new regional power in the world economy* (Cambridge: Cambridge University

OPINIONES

Press, 1992).

46. Peter H. Smith, *The Challenge of Integration. Europe and the Americas*. (New Brunswick and London: Transaction Publishers, 1993) pp. 8-9.

47. María Carlino, «S. America May Bypass NAFTA-Type Pact», *Journal of Commerce*, December 4, 1995.

48. María Carlino, *op.cit.*

49. "Latin America May Shift Trade to EU, Asia, Chile Amcham Wams"; *Inside NAFTA*, Vol 3 No. 16 (August 7, 1996) pp. 5-6.

50. Para un análisis comparativo de la viabilidad de una fusión entre el TLCAN y MERCOSUR, véase Thomas Andrew O'Keefe, «The Prospects for MERCOSUR's inclusion into the North American Free Trade (NAFTA)», *International Law Practicum*, Vol. 8, No. 1 (primavera de 1995), pp. 5-13.

51. Felix Pena, «New Approaches to Economic Integration in the Southern Cone», Washington

Quarterly, Vol. 18, No. 3 (verano de 1995) página 118.

52. "U.S. - Brazil review calls for NAFTA-MERCOSUR Summit, Bilateral Steps», *Inside NAFTA*, Vol. 2, No. 22 (1º de noviembre de 1995) pp. 1 y 6.

53. "U.S. Backs MERCOSUR Offer for Bloc-to-Bloc Talks Before Cartagena», *Inside NAFTA*, Vol. 2, No. 24 (29 de noviembre de 1995) pp. 1 y 12.

54. "Mexico Resists Call for NAFTA-MERCOSUR Talks Prior to Cartagena», *Inside NAFTA*, 24 de enero de 1996 (Vol.).

55. Steve Lande, *The FTAA Process: Maintaining the Miami Summit Momentum* (Coral Gables: North-South Centre, University of Miami, marzo de 1996) página 6.

56. Pedro da Motta Veiga, *Brazil's Strategy for Trade Liberalization and Economic Integration in the Western Hemisphere* (Washington D.C.: Inter-American Dialogue, junio de 1996) p. 7.

57. "Clinton official says Brazil summit critical in forging hemisphere pact», *Journal of Commerce*, 12 de diciembre de 1996.

58. Ernest H. Preeg, *Traders In a Brave New World. The Uruguay Round and the Future of the International Trading System* (Chicago: Chicago University Press, 1995) p. 2.

59. Robert Devlin y Luis Jorge Garay, *From Miami to Cartagena: Nine Lessons and Nine Challenges of the FTAA* (Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, Documento de Trabajo No. 211, julio de 1996) p.13.

60. *Observations on Small Countries and Western Hemisphere Integration*, Organización de los Estados Americanos, Unidad de Comercio, febrero de 1996.

61. "Clinton envoy seeks to speed progress on hemisphere pact», *Journal of Commerce*, 13 de diciembre de 1996.