



DOCUMENTO CEDE 2004-07
ISSN 1657-7191 (Edición Electrónica)
FEBRERO DE 2004

CEDE

**LA RELACIÓN ECONÓMICA ENTRE
LA UNIÓN EUROPEA Y LA COMUNIDAD ANDINA:
SU ESTADO ACTUAL Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO**

HERNÁN VALLEJO G.¹

Resumen

Este documento describe las relaciones económicas actuales de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) con la Unión Europea (UE). Se argumenta que el principal instrumento, el Sistema General de Preferencias Andino, se ha caracterizado por ser de tipo unilateral, condicionado y de alcance temporal, mientras que los programas de cooperación han promovido, entre otras cosas, la profundización de la CAN. Esas características son cuestionadas y se plantea que un acuerdo formal de libre comercio entre las dos regiones sería una secuencia natural de beneficio mutuo y un instrumento más efectivo para intensificar sus relaciones económicas. También se plantea que dicho acuerdo debería adelantarse independientemente de la volatilidad política de la Comunidad Andina de Naciones y los movimientos normales del péndulo ideológico a nivel mundial, y que de hecho la CAN ya está rezagada con respecto a otras regiones de América Latina en cuanto a su integración con la UE. Sin embargo, se recalca que dicho acuerdo de libre comercio, como todos los otros acuerdos de esa naturaleza, no debería ser un fin en sí mismo sino un paso más hacia la liberalización mundial del comercio de bienes y servicios. Finalmente, se señala que es fundamental para la integración comercial entre países y la existencia misma del sistema multilateral de comercio, que las naciones desarrolladas se desprendan de sus posiciones proteccionistas.

Palabras clave: Comunidad Andina de Naciones, Unión Europea, integración económica, política comercial

Clasificación JEL: F13

¹

Facultad de Economía, CEDE, Universidad de los Andes, hvallejo@uniandes.edu.co. Documento preparado para el seminario Europa y América Latina en la economía global: cómo intensificar sus relaciones económicas, Universidad Bocconi-ISLA, enero 15 y 16 de 2003

THE ECONOMIC RELATIONS BETWEEN THE EUROPEAN UNION AND THE ANDEAN COMMUNITY: CURRENT STATE AND FUTURE PROSPECTS

Abstract

This paper describes the present economic relations between the Andean Community of Nations (ACN) and the European Union (EU). It is argued the main economic instrument -the Andean Generalized System of Preferences- has been characterized for being unilateral, conditioned and approved for a fixed number of years, while the cooperation programs have promoted, among others, the deepening of the ACN. These characteristics are questioned and it is posed that a formal free trade agreement between the two regions would be a natural sequence of mutual benefit, and a more effective instrument to strengthen their economic relations. It is also argued that such agreement should be carried out regardless of the political volatility of the ACN and the normal movements of the ideological pendulum at the world level, and that in fact, the ACN is already lagging with respect to other Latin American regions in terms of its integration to the EU. However, it is emphasized that such free trade agreement, as all other agreements of this nature, should not be a goal in itself but rather a step towards world wide free trade of goods and services. Finally, it is pointed out that removing the protectionist positions of the developed nations is a crucial aspect for the commercial integration between countries, and the existence of the multilateral trade system.

Key words: Andean Community of Nations, European Union, economic integration, trade policy.

JEL Classification: F13

I. INTRODUCCIÓN

Las relaciones entre la Unión Europea (UE) y la Comunidad Andina de Naciones (CAN) tienen antecedentes lejanos. El Pacto Andino nació en 1969 como un proyecto de unión aduanera, siguiendo el ejemplo de la entonces llamada Comunidad Europea.

En las relaciones entre estas dos regiones, la UE ha jugado y puede seguir jugando un rol en la promoción de los derechos humanos, la defensa de la democracia y la búsqueda pacífica de soluciones a los problemas de la región. Sin embargo, en este documento se hará énfasis en las relaciones económicas entre la UE y la CAN.

II. ESTADO ACTUAL

Las principales relaciones económicas entre la UE y la CAN se pueden agrupar en comercio, inversión extranjera directa (IED) y programas de cooperación. Antes de analizar esos rubros individualmente, es conveniente ser conscientes del orden de magnitud de cada uno de ellos, tal y como se muestra la Tabla 1.

TABLA 1
**COMERCIO, INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA NETA
Y COOPERACIÓN UE-CAN: PROMEDIO 1994-1999**

	US \$ millones	Porcentaje del comercio total UE-CAN
Comercio total	79.468	100.00%
Inversión extranjera neta	2.510	3.16%
Cooperación europea.	692	0.87%

Fuente: Calculado por el autor utilizando cifras de Dataintal (2002), CAN (2001) y BID (2002).

Aunque la IED y la cooperación sean bienvenidas, no es sorprendente que quienes conocen estas cifras consideren que el mecanismo más efectivo para fortalecer las relaciones entre las dos regiones y tener un impacto perceptible sobre el desempeño económico de la CAN, es el comercio total de bienes y servicios (exportaciones mas importaciones).

A. Comercio

Tal y como se puede observar en la Tabla 2, entre 1994 y 1999 la Unión Europea representó en promedio el 17.09% del comercio total de la CAN, siendo el segundo socio regional más importante después del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Dada la distancia geográfica existente entre las dos regiones y teniendo en cuenta los resultados convencionales de las estimaciones de modelos de gravedad, el tamaño económico y el nivel de desarrollo de la UE son probablemente los determinantes más influyentes en la relevancia comercial de la UE para la CAN.

TABLA 2
PARTICIPACIÓN DE DIFERENTES REGIONES ECONÓMICAS EN EL
COMERCIO TOTAL DE LA CAN Y DE SUS MIEMBROS: PROMEDIO 1994-
1999

		BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA	CAN
ALCA		66.16%	63.68%	63.97%	53.64%	73.20%	65.86%
	TLCAN	26.67%	41.00%	37.59%	30.07%	53.01%	43.03%
	CAN	13.22%	14.95%	13.68%	11.85%	8.36%	11.65%
	MERCOSUR	20.63%	3.61%	4.52%	7.50%	5.22%	5.59%
	OTROS AM	5.64%	4.12%	8.18%	4.23%	6.61%	5.59%
UE		19.49%	21.00%	17.43%	20.78%	12.25%	17.09%
RM		14.34%	15.32%	18.60%	25.58%	14.55%	17.05%
TOTAL		100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: Calculado por el autor utilizando datos de Dataintal Web (2003).

El instrumento de política más importante en las relaciones económicas entre las dos regiones es el Sistema General de Preferencias (SGP) Andino², que es una muestra de solidaridad de la UE con los países miembros de la CAN en su lucha con el narcotráfico. Sin embargo, dichas preferencias son unilaterales, condicionadas y establecidas por períodos fijos prorrogables, como lo describe la CAN (2002a).

El hecho de que las preferencias se den en un solo sentido hace que éstas sean bien acogidas dentro del sector productivo de la CAN, pero impide que los consumidores andinos y los productores de la UE se beneficien del libre comercio bilateral. De otro lado, el hecho de que las preferencias sean temporales, sujetas a evaluación periódica y con condicionamientos laborales y ambientales, le quita a los exportadores andinos los incentivos para aplicar políticas agresivas con el fin de abrir mercados, lo cual reduce el alcance de las preferencias como estímulo a la producción legal de bienes y servicios. Es por ello que el BID (2002) señala que los exportadores andinos no explotan esas preferencias adecuadamente.

Si a lo anterior se le agrega que el aprovechamiento efectivo de las preferencias es otro condicionamiento más para la prórroga de las mismas, queda claro que el esquema existente tiene una endogeneidad perversa. Es decir, las preferencias no se explotan apropiadamente por su naturaleza temporal y condicionada, y el aprovechamiento de las preferencias es un condicionamiento para su prórroga.

B. Inversión extranjera directa

A nivel de inversión extranjera directa, no existen acuerdos formales UE-CAN. A pesar de ello y como se puede apreciar en la Tabla 3, entre 1994 y 2000 los flujos de IED neta desde la UE representaron en promedio el 32.1%, convirtiéndose en una de las dos más importantes fuentes regionales de esos flujos para la CAN.

² El SGP Andino entró en vigencia en 1991, ha sido prorrogado 3 veces (1995, 1999 y 2003) y da libre

TABLA 3
PARTICIPACIÓN DE DIFERENTES REGIONES ECONÓMICAS EN LOS
FLUJOS DE ENTRADA DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA NETA DE LA
CAN Y DE SUS MIEMBROS: PROMEDIO 1994-2000

		BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA	CAN
ALCA		65.24%	37.87%	77.88%		55.36%	50.67%
	TLC	34.21%	16.78%	68.70%		42.16%	32.12%
	CAN	2.02%	1.92%	1.24%		1.93%	1.86%
	MERCOSUR	22.35%	0.73%	4.23%		8.66%	6.09%
	OTROS AM	6.66%	18.45%	3.71%		2.60%	10.60%
UE		28.24%	31.00%	19.13%	34.75%	39.61%	32.13%
RM		6.53%	31.12%	2.99%		5.03%	17.20%
TOTAL		100.00%	100.00%	100.00%	100%	100.00%	100.00%

Fuente: Calculado por el autor utilizando cifras de CEPAL. Las cifras para el Perú fueron obtenidas de CAN (2001). El promedio de la CAN no incluye al Perú por estar incompletos los datos de este último.

C. Programas de cooperación

Según la CAN (2003) y el BID (2002), la cooperación europea en los años setenta hizo énfasis en la parte comercial y es conocida como de "primera generación"; en los años ochenta se enfocó en el desarrollo y es conocida como de "segunda generación"; y en los años noventa se centró en comercio y desarrollo, con cooperación en el área industrial, científica, y tecnológica, y es conocida como de "tercera generación".

En 1995 se lanzó la "cuarta generación" de acuerdos comerciales, que se ha caracterizado por ser más bilateral (aportar de parte y parte) e incluye diálogo político, cooperación y liberalización comercial. Esta fase apenas comienza a aplicarse de forma significativa con la CAN.

De acuerdo con la CAN (2003), en 1999 la Comisión Mixta Andino Europea acordó concentrar sus esfuerzos en las siguientes áreas prioritarias: fortalecimiento del mercado común, desarrollo de la institucionalidad andina y la agenda social.

acceso a la UE a parte del universo arancelario proveniente de la CAN.

Como se explicará en la siguiente sección, por lo menos las dos primeras áreas prioritarias son cuestionables. Según el BID (2002) Perú, Bolivia y Ecuador fueron receptores principales de la ayuda alimentaria de la UE, mientras que Colombia y Venezuela fueron receptores importantes de ayuda humanitaria.

III. PERSPECTIVAS HACIA EL FUTURO

A. Dimensión de la CAN en el contexto mundial

Al analizar las relaciones de la CAN con otras regiones, es importante tener en cuenta la dimensión de los países de la Comunidad Andina en la economía mundial. La Tabla 4 muestra el PIB de los países andinos como porcentaje del PIB mundial. Se puede observar que como naciones, esa variable fluctúa entre el 0.03% y el 0.35%, y como región, la CAN representa el 0.93% del PIB mundial, aproximadamente equivalente al tamaño del economía de Suiza.

TABLA 4
**PIB DE LA CAN Y SUS MIEMBROS COMO PORCENTAJE DEL PIB MUNDIAL
PROMEDIO 1997-2001**

	% PIB MUNDIAL
Bolivia	0.03%
Colombia	0.30%
Ecuador	0.06%
Perú	0.18%
Venezuela	0.35%
CAN	0.93%

Fuente: World Bank (2003) Web Data Query.

Dada la geografía y las tendencias económicas globales, es muy probable que la participación de los países andinos en la economía mundial no cambie significativamente en el futuro cercano.

B. Política comercial óptima en la CAN

El hecho de que tanto la CAN como sus miembros son pequeños en términos de la economía mundial, tiene las siguientes implicaciones:

1. La CAN es un acuerdo que tiene poco potencial de comercio entre sus miembros, y por lo tanto es más importante incorporarlo a acuerdos más grandes como el ALCA y la UE, que desgastar recursos escasos profundizando la CAN. Esto es relevante ya que la UE ha sido promotora de la profundización de la CAN y CARICOM. Sin embargo, la diferencia en dimensiones económicas hace que lo que es bueno para la UE, no necesariamente sea bueno para la CAN o para CARICOM.
2. Desde el punto de vista de la teoría, la política comercial óptima para una región tan pequeña en un mundo sin distorsiones, es no tener barreras al comercio. En un mundo con mercados imperfectos y externalidades, puede haber campo para la intervención del gobierno, pero rara vez son las barreras al comercio las políticas óptimas. Incluso si se pudiera demostrar que en ciertos casos particulares los aranceles son la respuesta óptima, el ser casos particulares; la dificultad para cuantificar los niveles óptimos de protección; el hecho de que el diseño de políticas cae fácilmente en las manos de grupos de interés; y el riesgo de medidas proteccionistas por parte de socios comerciales como respuesta a esas políticas, harían que el libre comercio fuera una opción ideal por ser sencillo, transparente y reducir el riesgo regulatorio -tan común en los países en desarrollo-.
3. Para obtener el libre comercio, regiones como la CAN no tienen poder para fijar agenda en las negociaciones multilaterales tipo GATT-OMC, y bajar las barreras unilateralmente no les da acceso a otros mercados. Por lo tanto, la alternativa más asequible para que economías pequeñas se muevan hacia el libre comercio es la expansión de la cobertura de sus acuerdos preferenciales de comercio (APCs).

C. El ALCA y su rol en la relación UE-CAN

Como se muestra en la Tabla 2, el 66% del comercio total promedio de la CAN es con países que eventualmente entrarán al ALCA, y el 17% es con la UE. En este contexto, es notable que la UE es un socio comercial más importante para los países miembros de la CAN, que la misma CAN.

El volumen observado de comercio muestra que el ALCA debe ser la prioridad hacia la cual los gobiernos de América deben moverse ahora, a pesar de las dificultades normales de este tipo de procesos. Algo similar ha hecho la UE con los países de Europa del Este.

El advenimiento del ALCA y la expansión de la UE son elementos relevantes en las relaciones de la Unión Europea con el resto de América Latina. Si el ALCA se consolida, aumentarían los riesgos de desviación de comercio en Latinoamérica, es decir, la sustitución de importaciones más baratas provenientes de Europa por importaciones más caras provenientes de América.

La expansión de la Unión Europea hacia Europa del Este, y la incorporación de acuerdos preferenciales y de asociación con otros países de América Latina, es motivo de preocupación para los miembros de la CAN, ya que en ese caso, la UE puede desviar comercio de la CAN hacia otros países con los que tiene acuerdos permanentes de libre comercio.

Aunque la CAN no es importante para la UE desde el punto de vista de su tamaño económico, sí lo es desde el punto de vista estratégico ya que esa región es un proveedor importante de drogas ilegales a nivel mundial, lo cual hace necesario darle espacio a sectores productivos legales para que sean rentables. Esa región también es importante como proveedor de petróleo, ya que según el International Trade Center (2003) ha aportado en promedio entre 1996 y 2000, el 7.99% de las exportaciones mundiales de petróleo. De acuerdo con la misma fuente, las

exportaciones de petróleo de la CAN equivalen al 27.56% de las importaciones de petróleo de la Unión Europea³.

D. Cómo intensificar las relaciones UE-CAN

Este documento plantea que para intensificar las relaciones UE-CAN de una manera significativa, se requiere superar tanto las preferencias unilaterales, condicionales y temporales, como los programas de cooperación para profundizar la CAN. La mejor manera de hacerlo sería la firma de un tratado de libre comercio formal, que libere sustancialmente y en ambos sentidos el comercio de bienes y servicios, y que conste de normas modernas sobre inversión extranjera, propiedad intelectual, política de competencia y solución de disputas. De hecho, esta estrategia ya tiene los precedentes de México y Chile.

Este tipo de acuerdo sería de beneficio mutuo. La CAN se beneficiaría pues tendría acceso libre y permanente a los mercados de la UE, evitaría la desviación de comercio generada por la expansión de la UE hacia Europa del Este y otras regiones de América Latina, y liberaría más del 80% de su comercio observado hoy en día, sin necesidad de tener que esperar a una ronda de negociaciones de la OMC. La Unión Europea se beneficiaría pues le daría más espacio a la producción legal de bienes y servicios en la CAN, vincularía comercialmente a un proveedor importante de petróleo y daría un paso más en su integración comercial con América Latina, ante la eventual conformación del ALCA.

Desafortunadamente y tal y como se puede apreciar en la Tabla 5, en la meta de firmar un acuerdo comercial con la Unión Europea, la CAN se encuentra rezagada.

³ El autor agradece a Sheila Page y a Jorge Katz por haberle llamado la atención sobre la importancia estratégica del petróleo en la relación UE-CAN.

Tabla 5

**CRONOGRAMA DE ACUERDOS COMERCIALES ENTRE
LA UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA LATINA**

2000 Firmado acuerdo preferencial de comercio con México.

2002 Suscrito acuerdo de asociación con Chile.

2002 Avanzan negociaciones para acuerdo de asociación con Mercosur.

2002 Programado inicio de negociaciones para acuerdo de asociación con Caricom.

2004 Programado inicio de negociaciones para acuerdo de asociación con CAN y Centro América.

Fuente: BID (2002) y CAN (2002b).

E. Algunas fuentes de incertidumbre

El proceso de consolidación del ALCA y la firma eventual de un acuerdo con la UE tienen elementos que generan incertidumbre. Entre esos elementos, están los siguientes:

1. La teoría económica

La conformación de grandes bloques comerciales ha generado y sigue generando debate entre los economistas (The Economist, 1998). Krugman (1991a & 1991b) y Frankel, Stein y Wei (1995) han encontrado que los efectos de diferentes bloques comerciales dependen de la naturaleza y las características de los mismos. Otros economistas, como Krueger (1998), han puesto en duda si el camino a seguir es el de las áreas de libre comercio o el de las uniones aduaneras y se han manifestado en contra de la proliferación de áreas de libre comercio con múltiples normas de origen, también conocida como el “plato de spaghetti”.

Finalmente, existe el debate sobre “regionalismo vs multilateralismo”, en el que algunos economistas plantean que dichos acuerdos son más prácticos, rápidos y

fáciles de alcanzar, y sirven para reducir los temores sin fundamento sobre el libre comercio. Otros autores, como Jagdish Bhagwati (1997 & 1999), argumentan que la proliferación de APCs puede convertirse en un obstáculo, más que en un soporte, hacia la liberalización del comercio mundial. En particular, una vez configurado un APC se genera desviación de comercio y se crean nuevos grupos de interés que pueden presionar para evitar la expansión de los acuerdos.

Al respecto vale la pena tener en cuenta los siguientes elementos:

- a. Los APC son una realidad y están para quedarse, sin importar los juicios normativos que se hagan sobre ellos.
- b. Independientemente del camino escogido, multilateralismo y/o regionalismo, para la liberalización de comercio a nivel mundial lo realmente necesario es la voluntad de Estados Unidos y la Unión Europea.
- c. Una "regla de oro" para superar estos tres tipos de debates y evitar que suceda lo que ha advertido Bhagwati, es que los APCs se estén expandiendo constantemente, es decir, que estén recibiendo nuevos miembros periódicamente. En otras palabras, los APCs deben ser instrumentos y no fines en sí mismos. Por lo menos hasta el momento, tanto el ALCA como la Unión Europea cumplen con esa "regla de oro".

En este contexto, tiene sentido que la Unión Europea haga menos énfasis en la profundizar la CAN y más énfasis en hacer un acuerdo de asociación con las naciones andinas.

2. La coyuntura política

Por todos es sabido que los países del área andina están sujetos a incertidumbre política. La crisis política de Venezuela, la violencia y el narcotráfico en Colombia

y la inestabilidad política y económica de Ecuador, son algunos ejemplos que ilustran la volatilidad de la región. Dicha volatilidad podría esgrimirse como un obstáculo para la firma de un acuerdo de libre comercio de bienes y servicios con la Unión Europea, y eventualmente un obstáculo para el ALCA. En este caso, es necesario que los dirigentes de todos los países involucrados puedan ver más allá de la coyuntura, y se concentren en cimentar acuerdos estructurales que puedan tener impactos duraderos en el mejoramiento de la calidad de vida de sus ciudadanos.

Otro elemento de riesgo tiene que ver con las fluctuaciones normales del péndulo ideológico y político a nivel mundial, como lo menciona *The Economist* (2002). Hace unos años existió un gran ímpetu liberalizador del comercio en los países de América Latina en general y en los países de la CAN en particular. Hoy en día ese ímpetu se ha frenado y ya es común escuchar voces en contra del ALCA (*El Tiempo* (2002a), *El Tiempo* (2002b) y *Portafolio* (2002)). Este tipo de cambios sugieren que es mejor concretar reformas cuando el ambiente político todavía es propicio -pues de esa manera los cambios se consolidan-, en vez de esperar a que eventualmente ese ambiente sea hostil, ya que el costo de pasar las reformas se puede volver más alto o hasta prohibitivo.

3. El proteccionismo de los países desarrollados

Incluso si la política comercial óptima es distinta entre países grandes y países pequeños, -por ejemplo porque los primeros pueden alterar sus términos de intercambio con medidas de política, mientras que los segundos no-, mantener a la opinión pública y a la opinión política de los países en desarrollo a favor de la apertura comercial no es fácil cuando continuamente se reciben señales proteccionistas de los países desarrollados. En particular, las señales erráticas de la política comercial de los Estados Unidos -como en el caso de la protección al acero y la reticencia a incluir la agricultura en las negociaciones del ALCA-, y la

longevidad de la Política Agrícola Común de la Unión Europea, debilitan el consenso necesario para liberar el comercio en países en desarrollo.

Stern (2002) ha planteado que la protección de las naciones avanzadas es mala para los países en desarrollo y que su eliminación incrementaría las exportaciones de estos últimos en un 24%. Esa protección también es mala para los miembros de la Unión Europea, ya que un rubro económicamente pequeño absorbe una proporción significativa de los recursos de la Unión. De otro lado, los subsidios distorsionan la producción, aumentan la degradación ambiental, suben los precios domésticos y pueden empeorar los términos de intercambio de los países europeos.

CONCLUSIONES

Este documento ha descrito las relaciones comerciales entre la CAN y la UE y ha argumentado que su principal instrumento, el GSP Andino, se ha caracterizado por ser unilateral, condicionado y de carácter temporal, lo cual reduce su alcance para la promoción de la producción legal de bienes y servicios. También ha argumentado que dentro de los programas de cooperación, la UE ha promovido la profundización de la CAN, y que ello no necesariamente ha sido bueno dado el tamaño económico y el poco potencial de comercio de la región. De otro lado, ha planteado que la consolidación del ALCA y la expansión de la UE hacia Europa del Este y sus acuerdos con otros países latinoamericanos, dejan a la CAN expuesta a desviación de comercio entre las dos regiones. Teniendo en cuenta que la CAN puede ser pequeña económicamente para la UE, pero es importante como proveedor de drogas ilegales y como fuente de petróleo, se indica que la solución para los problemas antes mencionados es un acuerdo preferencial de comercio entre la CAN y la UE. También se ha señalado que la CAN ya está rezagada en ese proceso, y que dadas las dificultades políticas y económicas que conlleva un acuerdo de esa naturaleza, dicho proceso requiere de dirigentes que tengan visión de largo plazo en ambos lados del Océano Atlántico.

V. BIBLIOGRAFÍA

- Banco Interamericano de Desarrollo (2002) "Integración y Comercio en América: Número especial sobre las relaciones económicas de América Latina y el Caribe con la Unión Europea" Washington, mayo.
- Bhagwati, J. (1997) "Fast track to nowhere" The Economist 16 October.
- Bhagwati, J. (1999) "Regionalism vs. Multilateralism: An Overview" The MIT Press.
- Comunidad Andina de Naciones (2001) "Informe estadístico: comercio e inversión entre la Comunidad Andina y la Unión Europea" Secretaría General 26 de Noviembre.
- Comunidad Andina de Naciones (2002a) "Ayuda Memoria de la Reunión Técnica de Evaluación Conjunta Comunidad Andina Comisión Europea sobre el aprovechamiento del SGP Andino" 22 de noviembre.
- Comunidad Andina de Naciones (2002a) "Declaración Política de Madrid", mayo.
- Comunidad Andina de Naciones (2003) "Unión Europea" www.comunidadandina.org/exterior/ue.htm
- Dataintal (2003) <http://estadisticas.sieca.org.gt/dataintalweb/>
- El Tiempo (2002a) "Indígenas Uwa, en contra del ALCA" Bogotá 15 de noviembre.
- El Tiempo (2002b) "Crean comité contra el ALCA". Bogotá 24 de septiembre.
- Frankel, J., E. Stein and S. J. Wei. (1995). "Trading Blocs and the Americas: The Natural, the Unnatural and the Super-Natural." Journal of Development Economics 47: 61-95.
- International Trade Center (2003) <http://www.intracen.org/>
- Krueger, A. O. (1998). Overview of The Regionalization of the World Economy. The Regionalization of the World Economy. J. A. Frankel. Chicago, National Bureau of Economic Research - University of Chicago Press.
- Krugman, P. R. (1991a). Is Bilateralism Bad? International Trade and Trade Policy. E. Helpman and A. Razin, The MIT Press.
- Krugman, P. R. (1991b). The Move Toward Free Trade Zones. Policy Implications of Trade & Currency Zones. F. R. B. o. K. City. Jackson Hole, Wyoming, Federal Reserve Bank of Kansas City: 7-42.

Portafolio (2002) "No al Alca" Bogotá, 17 de septiembre.

Stern (2002) "World Bank Chief Economist Urges Cuts in Rich Country
Agricultural Subsidies" World Bank Press Releases
www.worldbank.org/news.

The Economist (1998) "A question of preference" August 20.

The Economist (2002) "Champions of Free Trade" February 7.

World Bank (2003) <http://devdata.worldbank.org/data-query/>.