

El ALCA y Puerto Rico: lecciones en un contexto distinto*

Edwin Irizarry Mora**

I. Introducción

Las negociaciones para la formalización del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) se han convertido en uno de los focos de estudio más apasionantes y, también, de mayor especulación, durante los pasados meses. Desde una y otra perspectiva muchos tratan de anticipar las múltiples consecuencias que tendrá el ALCA sobre los países miembros, particularmente sobre las naciones menos afortunadas de la región.

Independientemente de los argumentos a favor y en contra de esta propuesta de intercambio comercial hemisférico, Puerto Rico se presenta como un caso singular. No sólo se trata de la peculiaridad de su relación colonial con la economía y la sociedad estadounidense, sino de que, junto a Cuba, constituyen los únicos países en la región que no han participado ni podrán participar –aunque por razones distintas—de forma directa en los acuerdos que resulten del proceso.

En ese sentido, es necesario evaluar lo que ha sucedido hasta ahora en el marco de las negociaciones del ALCA, para derivar lecciones que sirvan de referencia a Puerto Rico, tanto ahora, bajo las restricciones que impone la camisa de fuerza que representa su situación política, como cuando finalmente disfrute de los poderes soberanos que le permitan participar de tú a tú en este tipo de negociación. Desde la perspectiva de las economías en vías de desarrollo, las contrapropuestas que surjan sobre la marcha podrían acarrear modificaciones importantes en las presunciones sobre las cuales se montaría el andamiaje de este pacto regional.

II. El libre comercio como herramienta para el desarrollo económico

Si utilizáramos como marco de referencia la teoría económica neoclásica –sobre la cual, dicho sea de paso, se ha construido el discurso neoliberal—no tardaríamos mucho en concluir que el libre comercio es, no solamente positivo, sino necesario para países grandes y pequeños, del Norte y del Sur. La premisa básica es que la libre movilidad de los factores de producción, al amparo del principio de ventaja comparativa, justificará, bajo cualquier escenario, el intercambio comercial. La especialización en bienes primarios en el caso de los países en vías de desarrollo, y de bienes manufacturados en el lado de los países industrializados, ha estado más que justificada, según este paradigma. Ello es así, independientemente de que – utilizando una frase de Gunder Frank—los primeros se hayan especializado en perder y los segundos en ganar.

Por otra parte, según este marco teórico-conceptual, el desastre que ha significado el intercambio comercial para la mayoría de los países pobres, bajo las condiciones claramente desiguales de la economía internacional, es meramente resultado de las imperfecciones en sus respectivos mercados, por lo que, una vez corregidos tales desequilibrios estructurales mediante el libre entre-juego de las fuerzas conjuntas y simultáneas de oferta y demanda, es cuestión de tiempo en lo que se manifiestan plenamente las bendiciones del libre comercio.

Los opositores de esta visión serán testigos de cómo, eventualmente, el intercambio sin barreras entre los países del orbe traerá progreso y bienestar a toda la humanidad.

III. Los eventos recientes en la región latinoamericana y caribeña

Una manera lógica de aproximarnos a lo que ha ocurrido recientemente en torno al proceso de negociaciones del ALCA es analizar los eventos más sobresalientes en forma cronológica. Un punto de partida podría ser lo acontecido en la Cuarta Cumbre de Taiwán, en la que, hacia fines de agosto, se firmó un Tratado de Libre Comercio entre Panamá y el referido país asiático. Este último ya tiene una inversión de \$932.5 millones en el primero y, como eje del acuerdo, se destaca que en un periodo de 10 años se liberará el 95% de los aranceles, lo que impulsará las exportaciones panameñas. Se alega que, como resultado de esa cumbre, aumentará el turismo de los residentes del sureste asiático a América Central.

Para la misma fecha, la agencia española de noticias (EFE) informa que la empresa importadora cubana Alimport firmó un acuerdo con el estado de Alabama y una carta de intención con su puerto “Mobile”, mediante la cual se espera una relación comercial de beneficio mutuo. El acuerdo beneficiaría, especialmente, a 47,000 granjeros de ese estado, cuya producción anual supera los \$4,000 millones. Se espera la creación de sobre 87,000 empleos y sobre 16 viajes semanales que transportarían alimentos a granel o refrigerados a la mayor de las antillas. Ya se negoció la compra de 10,000 metros cúbicos de madera, 10,000 toneladas de pollo congelado y de productos lácteos y se espera la venta de ganado. Se calcula que el volumen anual de estas exportaciones superará los \$500 millones.

Hacia fines del mes de agosto llegan noticias desde Ginebra que afirman que el negociador suizo en la OMC criticó a países como Brasil, Argentina, Chile, India y

China, por ofrecer compromisos mínimos en términos de la imposición de topes arancelarios para proteger a sus agricultores. A este reclamo se unieron Corea, Islandia, Bulgaria y Japón. “Eso no va a funcionar”, aseguró Luzuis Wasescha.

Mientras tanto, en Estados Unidos los agricultores y ganaderos podrían solicitar, en conjunto, hasta \$90 millones asignados en caso de que los precios de sus productos bajen radicalmente debido a la entrada de importaciones baratas. Esta medida es en previsión de lo que ocurrió con empresas estadounidenses que se fueron a la quiebra debido al “dumping” del acero japonés en los mercados mundiales y de las telas chinas que inundaron el mercado de EU.

En síntesis, el mes de agosto parece haber dejado como balance varias porciones de cal, pero también de arena, en las negociaciones bilaterales y multilaterales en proceso. Lo cierto es que, para los defensores a ultranza del libre comercio, las situaciones descritas han traído cierto sinsabor en las posibilidades del mundo que ellos desean.

Más recientemente, a principios del mes de octubre, el viceministro de Economía de El Salvador aseguró (refiriéndose al Tratado de Libre Comercio con Centroamérica - CAFTA) que, durante la reunión de Houston del 20 al 24 de octubre, el acceso agrícola quedaría acordado en un 60% y que, en el caso de los productos “sensibles”, las condiciones de compra-venta se discutirán producto por producto. En un mensaje claramente optimista, el funcionario salvadoreño añadió que los aspectos relacionados con el medio ambiente, así como el tema laboral, también se incluirían entre los asuntos a discutirse.

No obstante, esa nota de optimismo se opacó el mismo día cuando Estados Unidos volvió a insistir en que Costa Rica abra el mercado de las telecomunicaciones, de la producción energética y de los seguros. Como era de esperarse, los sindicatos han amenazado con detener tal petición, ya que sería el inicio de una política abierta de privatización. Por otra parte, la jefa negociadora de Costa Rica, Anabel González, alega que sin el tratado con Estados Unidos se pondrían en peligro el 25% de los empleos del país y el 45% de la producción agrícola, que es la proporción del total que se exporta al mercado estadounidense. Obviamente, aquí se evidencia que el presunto consenso nacional en cada uno de los 34 países que participaría del ALCA, no deja de ser un mito al que aspiran los propulsores del libre comercio.

Como cuestión de hecho, a fines del mes septiembre, la revista de corte conservador *The Economist* lanzó una dura crítica a los que se oponen al libre comercio, quienes, por su parte, celebraron el fracaso de las negociaciones en Cancún el 14 de septiembre. Ante este incidente inesperado, los optimistas señalaron que la ronda de Uruguay de la OMC tomó ocho años en completarse, en vez de tres, como se había planificado. Por eso, a su juicio, no debe haber preocupaciones con respecto al ALCA.

Otro artículo publicado en ese mismo número de la prestigiosa revista se titula “The WTO Under Fire”, el cual se explica por sí solo. De hecho, llama la atención que en la portada de esa edición aparece un cactus en forma de una mano invertida con el dedo medular apuntando hacia arriba, refiriéndose al fracaso aludido.

En una edición posterior de *The Economist* se asegura que “el fiasco de Cancún ha herido las posibilidades de intercambio más libre (freer trade) en las Américas”. La génesis del proceso del ALCA fue la reunión de Miami en 1994, con los mismos 34

países. Si bien es cierto que se supone que el proceso culmine el 31 de diciembre de 2004, el colapso de las negociaciones de Cancún ha creado un ambiente de incertidumbre. En ese contexto, Estados Unidos ha advertido que negociará con los que quieran, independientemente de quiénes se queden fuera.

No debemos pasar por alto que Estados Unidos y Brasil son los co-presidentes del ALCA y que ya ha habido serias acusaciones entre ambos países. Por ejemplo, el gobierno brasileño señala que Estados Unidos “hace tretas contra sus futuros socios”, mientras los estadounidenses dicen que Brasil dirige a los inmovilistas.

Como si lo anterior no fuese suficiente, en la primera semana de octubre México anunció que impondría restricciones a las exportaciones de tequila en barriles a Estados Unidos y tratará de que este tradicional licor se embotelle en su territorio nacional. Esta decisión tendría un gran impacto en la industria de licores en Estados Unidos, ya que hasta la fecha el producto importado se embotella en su suelo. Naturalmente, la presunción es que México desea aumentar el empleo en este sector industrial. El debate aquí se centra en dos temas cruciales: proteccionismo *vis-a-vis* control de calidad. Como era de esperarse, Estados Unidos se opone tenazmente a la propuesta.

No obstante, tal parece que en el caso de Chile el panorama no pinta tan desalentador. El acuerdo chileno con Estados Unidos comienza el 1ro de enero de 2004. El 87% de las exportaciones chilenas a ese país quedará libre de impuestos de entrada, en un escenario en el que ya el mercado estadounidense es el destino principal. Actualmente, el comercio entre ambos supera los \$6,000 millones, de los cuales Chile exporta \$3,900 millones. Según las autoridades chilenas, esta cifra debería aproximarse a los \$8,200 millones en 2010.

Un escollo adicional, que parece estar desvaneciéndose poco a poco, y que incluye a países fuera de este hemisferio, es la formación del grupo de los G-21, dirigido por China, India y Brasil, y que está compuesto por países en vías de desarrollo. Estos han puesto presión para que los países industrializados reformen sus sectores agrícolas, mientras defienden subsidios para sus productos en ese sector. Ya el Presidente de la Comisión de Finanzas del Senado de Estados Unidos, Charles Grassley, sugirió que ningún país miembro del G-21 pacte bilateralmente con Estados Unidos. En ese sentido no es de extrañar que Costa Rica, Guatemala, Perú, Colombia y Ecuador se salieran casi inmediatamente del G-21. De nuevo, el molero norteamericano en plena acción.

En el contexto de lo anterior, no debemos perder de perspectiva que Brasil desea jugar un rol de dirigente en el hemisferio, especialmente en Sur América, pero la presencia de Estados Unidos lo impediría. El sector industrial manufacturero de Brasil teme por la penetración del capital estadounidense y su eventual desplazamiento, lo que contrasta con las posibilidades que se abrirían al penetrar el enorme mercado de norteamericano. Por su parte, Estados Unidos desea proteger las inversiones de capital, así como la propiedad intelectual.

Colombia y Perú han manifestado su deseo de mantener las preferencias comerciales que ya tienen. Esto nos hace recordar lo planteado por Villamil y Lara en su artículo de 1999, publicado en el libro editado por Francisco Martínez, **El futuro económico de Puerto Rico**, en lo que concierne a las contradicciones, aparentemente insalvables, entre la regionalización y la globalización. En ese sentido, es válido preguntarse si el ALCA es compatible con la complejidad que implican los acuerdos previos con los mismos protagonistas. Otra pregunta que debería formularse, al final, es:

¿dónde quedan las iniciativas del cooperativismo, de las empresas co-gestadas y otras de sectores nativos en cada uno de los países latinoamericanos y caribeños? ¿Podrán armonizarse con las disposiciones del ALCA?

Un elemento adicional que debe tomarse en cuenta es que el mismo sentimiento de proteccionismo que impera en la sociedad norteamericana, y más en un año electoral, podría llevar a posponer el ALCA hasta el 2005. De hecho, Estados Unidos no es el único país industrial que pregona el libre comercio pero abraza el proteccionismo. Japón sólo ha negociado un acuerdo (con Singapur) y defiende su agricultura nativa. Aunque los japoneses acusaron a México de proteger su industria de acero, una de razones por las cuales las posibilidades del acuerdo mexicano-japonés se esfumaron fue debido a que Japón no desea eliminar los aranceles sobre la carne de pollo que le compra a México. Lo más que ofreció fue reducirlos de 4.3% a 2%, pero los mexicanos deseaban la eliminación total.

La agresividad de México en los acuerdos comerciales se refleja en que ese país hermano participa en alrededor de 30 acuerdos con la Unión Europea, así como con otros países de América Latina, además del NAFTA. Con los países que tiene tratados, México goza de un superávit comercial; con los demás tiene un déficit.

Como elemento adicional en la discusión del impacto de las medidas proteccionistas, no debemos perder de perspectiva los comentarios vertidos por el Director General de la OMC el pasado 21 de noviembre, cuando señaló que “el riesgo de un conflicto comercial mundial está creciendo, porque las barreras impuestas por Estados Unidos al acero y los textiles extranjeros están generando amenazas de represalias en todo el mundo”. Este comentario resulta ser pertinente aún cuando la Declaración Final

de la VIII Cumbre Ministerial del ALCA, celebrada en Miami hace algunos días, garantiza presuntamente elementos de “equilibrio y flexibilidad” para todos los países participantes. A lo anterior, mi apreciación es que probablemente los ministros se han enterado ahora de algunas de las complicaciones enumeradas anteriormente y, estoy seguro, a lo largo de este Congreso.

Ahora bien, uno de los asuntos al que se le ha prestado atención en las pasadas semanas tiene que ver con la sede permanente del ALCA. La discusión que se generó recientemente sobre las posibilidades de Puerto Rico se tornó académica casi de inmediato, cuando la actual administración gubernamental no inició la gestión requerida para radicar la solicitud. Aquellos que esperaban que Puerto Rico fuera la sede “de consenso” recibieron la mala noticia como un balde agua fría. De hecho, el Presidente de la Asociación de Industriales de Puerto Rico advirtió que “si Miami se convierte en la sede, puede convertirse en el centro de la industria farmacéutica en el hemisferio, desplazando así a Puerto Rico”.

Aún así, según otros portavoces del sector empresarial: “Puerto Rico desempeñó un papel activo en la cumbre ministerial del ALCA y la presencia de unos 30 empresarios y dirigentes gremiales de la Isla tuvo un impacto positivo en las negociaciones entre el norte y el sur del hemisferio”, esto refiriéndose a la reunión de la semana pasada en Miami. “Esta es una participación única y sin precedentes del sector privado con cero apoyo de las altas esferas del Gobierno”, fueron las expresiones categóricas del presidente del Concilio de Exportadores de Puerto Rico, Salvador Vasallo. El Director Ejecutivo de esa organización mencionó que: “...estamos aquí como parte interesada, no signataria, porque a nosotros nos representa Estados Unidos. Sin embargo, por el hecho

de ser el país que mejor combina la cultura empresarial estadounidense con la cultura empresarial latinoamericana, nuestro papel es muy especial”. El señor Vasallo destacó que los delegados puertorriqueños han intervenido con valiosos aportes en todos los foros del concilio empresarial sobre acceso a mercados, leyes de inversión, agricultura, derechos de propiedad intelectual y políticas de competencia, entre otros. A su juicio, tras un inicio “candente” el lunes, las negociaciones empresariales, que se realizaron paralelamente con las de los viceministros de Comercio, entraron el martes en una etapa más estable que permitió confiar en una concretización del ALCA al final del encuentro.

En este sentido, los dirigentes empresariales de Puerto Rico creen que les ha tocado actuar como “catalizadores” entre los bloques de países con posiciones encontradas y que, a menudo, han puesto en duda el éxito de las negociaciones. El señor Vasallo insistió en que es importante que el sector privado de nuestro país se interese en estas gestiones que prácticamente están escribiendo el futuro de las ventas de sus compañías.

Me parece que una semana después de estos comentarios, deben ser varios los empresarios que habrán comenzado a cuestionarse las verdaderas posibilidades de integración de Puerto Rico a este Acuerdo, a la luz de la negativa del gobierno a solicitar la sede permanente del ALCA. En ese sentido, debo destacar que la decisión final no será tomada por las delegaciones hasta mediados del 2004. Panamá, México y la ciudad de Atlanta, son otras aspirantes a recibir el secretariado, además de Miami.

Como punto final en esta experiencia de contacto entre los empresarios puertorriqueños con sus iguales del resto de las Américas, las recomendaciones y aportaciones de los delegados de Puerto Rico fueron entregadas directamente a la

delegación oficial de Estados Unidos el pasado miércoles, al concluir el Foro Ministerial de Las Américas.

Como nota refrescante para los defensores del libre intercambio, la OMC posiblemente llegue a un acuerdo comercial mundial dentro del plazo fijado que expira en el 2005, porque se están empezando a zanjar las divergencias que hicieron fracasar las conversaciones celebradas en septiembre en México, dijo el director general de la OMC. Curiosamente, este es el mismo funcionario que ha advertido sobre las posibilidades de una guerra comercial. No obstante, también ha manifestado que “hay indicios de que la gente está comenzando a ser más flexible y a participar de una forma más constructiva”. Añade que “nos hemos acercado algo más y, de ser cierto que se ha vuelto a negociar seriamente sobre agricultura, me consta que podremos tener un acuerdo dentro del plazo fijado”.

Como mencioné, las conversaciones a las que se refiere este funcionario fracasaron por las discrepancias entre las naciones ricas y las pobres en cuanto a subsidios agrícolas, y porque la Unión Europea no pudo persuadir a otros miembros de la OMC de que respaldaran una nueva normativa sobre inversiones y la liberalización de los controles aduaneros. Según la OMC, un acuerdo para aumentar el comercio internacional puede agregar \$500,000 millones a la economía del mundo. EL 15 de diciembre habrá una asamblea para examinar el progreso logrado en las conversaciones, pero aún no hay acuerdo sobre cómo emprender los trabajos necesarios para reanudar el diálogo. El comisario de Comercio de la Unión Europea, Pascal Lamy, se ha resistido a los llamados de algunos países -entre ellos Estados Unidos, Japón y China- de que reanude las conversaciones usando la propuesta que se rechazó en Cancún, México, en septiembre.

Por su parte, Estados Unidos quiere eliminar los subsidios agrícolas, pero considera que son una importante arma de negociación ante la OMC como para deshacerse de ella prematuramente durante la creación del ALCA. Esa es la interpretación del presidente del Comité Ejecutivo de la Cámara de Comercio de Estados Unidos, Larry A. Liebenow, quien dijo que Estados Unidos sigue comprometido a eliminar los subsidios a las exportaciones y a recortar los estímulos locales sustancialmente. Obviamente, esta apreciación contrasta con el grueso de la información examinada a lo largo de este Congreso. Según Liebenow, los subsidios agrícolas de Estados Unidos representan un verdadero poder de negociación y la Unión Europea, Japón y Corea lo saben. A esto añadió que: "...las naciones de América deberían usar el sentido común y emplear ese poder de negociación en la Ronda de Doha como táctica para presionar sus casos a favor de una reforma agrícola mundial". Aún así, este empresario estadounidense considera que, en cuanto a la creación del ALCA, el acuerdo debe ser amplio y ambicioso, y debe incluir medidas para proteger los derechos a la propiedad intelectual y a las inversiones.

Finalmente, en este recuento casi interminable, Osvaldo Moreira, vicepresidente de la Confederación Nacional de Industria de Brasil, sostuvo durante su intervención en la misma reunión empresarial de Miami que "merece especial atención" la eliminación de las barreras comerciales que perjudica a las exportaciones de los países en vías de desarrollo. Adviértase el contraste permanente entre las posiciones de los portavoces del Sur, vis-a-vis los del Norte.

IV. Lecciones para Puerto Rico

En mayo de este año, William Finnegan publicó un extraordinario artículo (The Economics of Empire: Notes on the Washington Consensus”, **Harper’s Magazine**, May 2003. pp. 41-54) en el que formuló una fuerte y contundente crítica al llamado Consenso de Washington, que bien vale la pena examinar. Casi inmediatamente después del 9/11, el Presidente Bush declaró “los terroristas atacaron el WTC y nosotros los vamos a derrotar expandiendo y estimulando el intercambio mundial”. Robert B. Zoellick fue menos delicado que Bush, cuando sugirió que los oponentes de la globalización dirigida por las corporaciones (“corporate-led globalization”) podían tener algún tipo de conexión intelectual con los terroristas.

El artículo destaca que Bolivia, el país más pobre de América del Sur, privatizó su ferrocarril, su línea aérea, su sistema telefónico, sus minas y la mayor parte de los servicios básicos. En el texto aparece una foto de un niño guatemalteco participando del mercado laboral global, recogiendo desperdicios “reciclables” de un vertedero. Según el FMI, Haití ha hecho muy bien en abrir su economía. En una fábrica de capital de EU, los obreros ganan menos de dos dólares el día.

Finalmente, nos recuerda que Estados Unidos quiere atragantar a los demás con el libre comercio, pero él mismo practica el proteccionismo. “La supremacía comercial de EU se logrará en nombre de la libertad”.

En la misma línea, una de las publicaciones del IDS de la Universidad de Sussex en Inglaterra (**Globalisation and Employment: Working for the Poor?**, June 2003) apunta que la globalización y el libre comercio pueden crear empleos en las industrias que promueven exportaciones, pero también aumentar la pérdida de empleos. La globalización se concibe como un proceso que ha marginado una buena parte de la población mundial y ha contribuido a la desigualdad internacional.

Otra publicación del IDS (**Policy Briefing, “Can Trade Reform Reduce Global Poverty?”**, Issue 19, August 2003) sostiene que la liberalización del comercio puede afectar la pobreza en, por lo menos, tres áreas.

1. Operando como un canal de distribución para cambiar los precios de los bienes que consumen los pobres y, de esa manera, cambiar su ingreso real.
2. Afectando la rentabilidad de las empresas y, por lo tanto, impactando directamente los niveles salariales y el empleo; y
3. Afectando los recaudos gubernamentales, lo que se reflejará en los gastos para los programas dirigidos a los pobres.

Afirma el IDS que cada país del mundo subdesarrollado tiene estructuras económicas particulares y, por ende, el impacto del libre comercio puede ser diferente.

Ante esta realidad, la Dra. Jeannette Graulau, de la UPR, Recinto de Mayagüez, sugiere que el fracaso de las negociaciones en Cancún abre la posibilidad de que se vuelva a crear otra organización de países del Tercer Mundo. Cancún demostró que el régimen internacional no se basa en el consenso. Una clara señal de ello es que los países

con las economías agrícolas más poderosas están cobijados por el Artículo 13 del Acuerdo de Agricultura negociado bajo la OMC. Este se conoce también como la Cláusula de Paz y defiende los intereses de aquellos países con proteccionismo en la agricultura, como EU y la UE, de ser penalizados bajo otros acuerdos de liberalización. Esta cláusula vence en dic. 2003, pero EU y la UE han pedido extenderla. Mientras los países más pobres solicitan derogarla, países como India desean que se establezca una cláusula similar para los países en desarrollo, lo que manifiesta lo difícil que es lograr el consenso. La transparencia ha sido puesta en duda en reiteradas ocasiones. Un dato contundente sobre la reunión de Cancún es que el Ministro de Relaciones Exteriores de México decidió poner fin a las negociaciones antes de entrar al tema de la agricultura. Jamaica se quejó de discriminación, ya que los países pequeños no tienen capacidad para aceptar las reglas de la OMC. Para los países pequeños no se ha contemplado la “defensa de las necesidades particulares”. Este es un asunto fuera de consideración del régimen económico internacional. En los llamados “green rooms”, donde se redactaron los acuerdos, los países pobres estuvieron fuera de las negociaciones.

Finaliza la distinguida colega con las siguientes palabras: “no deberían esperarse efectos redistributivos de los bienes colectivos como consecuencia de estos acuerdos. Es evidente que no se trata de un asunto fácil de resolver”.

V. Conclusiones

Este recuento de los eventos sobresalientes relacionados con las negociaciones y la propuesta de un acuerdo de libre comercio hemisférico, puede habernos dejado algo

confusos. Les confieso que, debido a la complejidad del tema, a veces también me sentí de esa manera.

Para Puerto Rico, uno de los países de la región que no participa de forma directa en el proceso, las lecciones son múltiples:

1. No hay una receta que garantice el éxito de los países participantes en un acuerdo comercial de estas dimensiones.
2. La experiencia del desarrollo de la economía internacional es clara: los países subdesarrollados son extremadamente vulnerables a las decisiones de los países industriales.
3. El hecho de que el proteccionismo no será un escollo fácil de vencer no puede ser utilizado como un argumento en contra de los intereses de los países del Sur, ya que son las naciones del Norte las que más se aferran a esta herramienta.
4. Finalmente, como dijo recientemente el Secretario de Estado estadounidense, la participación de Estados Unidos en todo este proceso tiene un propósito esencial: proteger sus inversiones y aumentar su presencia en todo el hemisferio. Me temo que en su apreciación, el Sr. Powell no necesariamente incluyó a Puerto Rico.

Bibliografía

“ALCA: lógico el apoyo de Mejía a Panamá”, **El Nuevo Día**, 17 de noviembre de 2003, pág. 74.

“Bien cerca varios acuerdos bilaterales”, **El Nuevo Día**, 17 de noviembre de 2003, pág. 74.

“Cancún’s Charming Outcome”, **The Economist**, September 20th, 2003, p. 11.

“Can Trade Reform Reduce Global Poverty?”, **Policy Briefing**, Issue 19, August 2003, IDS, Sussex University.

El Nuevo Día, 19 de noviembre de 2003, (Negocios, ENDI.com)

El Nuevo Día, END, 19 de noviembre de 2003, (Negocios, ENDI.com)

El Nuevo Día, 19 de noviembre de 2003 (Negocios, ENDI.com)

“Espera Chile una bonanza económica”, **El Nuevo Día**, 24 de octubre de 2003, pág. 66.

Finnegan, W., “The Economics of Empire: Notes on the Washington Consensus”, **Harper’s Magazine**, May, 2003, pp. 41-54.

“Globalisation and Employment: Working for the Poor?”, **Insights – Development Research**, IDS, June, 2003.

Graulau, G. “El fracaso de las negociaciones globales”, **Diálogo**, octubre, 2003, pág. 13.

“Imparable el trámite comercial”, **El Nuevo Día**, 18 de octubre de 2003, pág. 111.

“Cuestionamiento a EU”, **El Nuevo Día**, 18 de octubre de 2003, pág. 111.

Martínez, Francisco E. (ed.) **El futuro económico de Puerto Rico**, Editorial de la Universidad de Puerto Rico, Río Piedras, 1999.

“Pacta Cuba con Panamá”, **El Nuevo Día**, 22 de agosto de 2003, pág. 93.

“Se impone el turismo”, **El Nuevo Día**, 22 de agosto de 2003, pág. 90.

The Economist, October 4th, 2003, p. 38.

The Economist, October 18th., 2003, p. 35.

* Ponencia presentada ante el Congreso Interamericano de Planificación, del 23 al 26 de noviembre de 2003, en San Juan, Puerto Rico.

** Catedrático, Departamento de Economía, Universidad de Puerto Rico, Mayaguez.