

DOCUMENTO DE DISCUSIÓN

DD/07/01

Logros y límites de la integración andina

*Fernando González Vigil**

** El documento fue preparado con motivo de los 40 años de la creación del INTAL*



UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO
CENTRO DE INVESTIGACIÓN

DOCUMENTO DE DISCUSIÓN

Logros y límites de la integración andina

Elaborado por Fernando González Vigil

Agosto 2005

Resumen

El lector merece ser alertado desde el arranque de que este trabajo de ningún modo pretende abordar en su integridad la tarea de dar cuenta de los logros y límites de la integración andina. Una evaluación integral está fuera del alcance de este trabajo, porque sería un intento extremadamente complejo en razón de la antigüedad de este proceso subregional de integración nacido con la suscripción del Acuerdo de Cartagena en 1969, de la multiplicidad de dimensiones (políticas, económicas, sociales, culturales y ambientales) que busca abarcar impelido por sus ambiciosos objetivos que no son sólo de integración sino de desarrollo por añadidura, así como de los numerosos ciclos y vaivenes que han marcado su existencia. Ante tamaña complejidad, lo razonable es contentarse con una aproximación parcial, para la cual la mencionada tarea ha sido simplificada de las tres maneras siguientes:

La primera simplificación consiste en partir de la situación actual de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y, cuando el respectivo balance de logros y límites requiera de una visión retrospectiva, limitar esta al período iniciado a fines de 1989, cuando los objetivos estratégicos de la integración andina empezaron a ser remozados de la manera que se indicará en un instante. Esta reducción del período referencial conduce a una segunda simplificación: el balance actual de logros y límites, así como las consiguientes reflexiones sobre los principales desafíos que enfrenta la CAN cara al futuro cercano, se harán sobre todo con relación a sus objetivos contemporáneos de integración en sentido estricto y sólo parcialmente respecto a los más genéricos objetivos de desarrollo que encabezan el conjunto de objetivos fundacionales del Acuerdo de Cartagena¹. Lo que a su vez comporta una tercera simplificación, consistente en evaluar los avances de la CAN a la luz de sus propios objetivos de integración solamente, sin compararlos con los objetivos y resultados de otros procesos de integración salvo cuando indispensable.

De ahí que en la primera sección de este trabajo se examinen resumidamente los objetivos estratégicos y rasgos sistémicos (modelo e instituciones de integración) de la CAN durante el período iniciado en 1989, que sirven de referente para el análisis que se realiza en las secciones siguientes sobre el balance de logros y límites de la CAN en la actualidad (a Agosto del 2005, según la fecha de cierre de la preparación de este trabajo) y acerca de los principales desafíos que enfrenta cara al futuro cercano.

E-mail de los autores: Gonzalez_LF@up.edu.pe

Las opiniones expresadas en los Documentos de Discusión son de exclusiva responsabilidad de los autores y no expresan necesariamente aquellas del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. Los Documentos de Discusión difunden los resultados preliminares de las investigaciones de los autores con el propósito de recoger comentarios y generar debate en la comunidad académica.



El lector merece ser alertado desde el arranque de que este trabajo de ningún modo pretende abordar en su integridad la tarea de dar cuenta de los logros y límites de la integración andina. Una evaluación integral está fuera del alcance de este trabajo, porque sería un intento extremadamente complejo en razón de la antigüedad de este proceso subregional de integración nacido con la suscripción del Acuerdo de Cartagena en 1969, de la multiplicidad de dimensiones (políticas, económicas, sociales, culturales y ambientales) que busca abarcar impelido por sus ambiciosos objetivos que no son sólo de integración sino de desarrollo por añadidura, así como de los numerosos ciclos y vaivenes que han marcado su existencia. Ante tamaña complejidad, lo razonable es contentarse con una aproximación parcial, para la cual la mencionada tarea ha sido simplificada de las tres maneras siguientes:

La primera simplificación consiste en partir de la situación actual de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y, cuando el respectivo balance de logros y límites requiera de una visión retrospectiva, limitar esta al período iniciado a fines de 1989, cuando los objetivos estratégicos de la integración andina empezaron a ser remozados de la manera que se indicará en un instante. Esta reducción del período referencial conduce a una segunda simplificación: el balance actual de logros y límites, así como las consiguientes reflexiones sobre los principales desafíos que enfrenta la CAN cara al futuro cercano, se harán sobre todo con relación a sus objetivos contemporáneos de integración en sentido estricto y sólo parcialmente respecto a los más genéricos objetivos de desarrollo que encabezan el conjunto de objetivos fundacionales del Acuerdo de Cartagena². Lo que a su vez comporta una tercera simplificación, consistente en evaluar los avances de la CAN a la luz de sus propios objetivos de integración solamente, sin compararlos con los objetivos y resultados de otros procesos de integración salvo cuando indispensable.

De ahí que en la primera sección de este trabajo se examinen resumidamente los objetivos estratégicos y rasgos sistémicos (modelo e instituciones de integración) de la CAN durante el período iniciado en 1989, que sirven de referente para el análisis que se realiza en las secciones siguientes sobre el balance de logros y límites de la CAN en la actualidad (a Agosto del 2005, según la fecha de cierre de la preparación de este trabajo) y acerca de los principales desafíos que enfrenta cara al futuro cercano.

I. Integración Andina: Objetivos, Modelo y Sistema Institucional

De entre los esquemas de integración conformados por países de América Latina y el Caribe que existían en la década del ochenta, la integración

² Entre los objetivos de desarrollo en general, abordados sólo parcialmente en este trabajo (ver sección IV) para facilitar la elaboración del mismo, el más prominente sin duda es el que el Acuerdo de Cartagena señala en primer lugar: "...promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad..." (Art. 1), lo cual "...debe conducir a una distribución equitativa de los beneficios derivados de la integración entre los Países Miembros de modo de reducir las diferencias existentes entre ellos..." (Art.2). Consultar el texto vigente del Acuerdo de Cartagena, codificado mediante la Decisión 563 de Junio del 2003 (www.comunidadandina.org/normativa/tratprot/acuerdo.htm).



andina fue pionera en la asimilación y adaptación a sus propias realidades del nuevo paradigma de integración económica aportado por el "regionalismo abierto" procedente del Asia Pacífico; tal como quedara reflejado en el "Diseño Estratégico para la Orientación del Grupo Andino" aprobado por el Consejo Presidencial Andino (CPA en adelante, para abreviar) en Galápagos (Diciembre, 1989)³. A diferencia de las concepciones que contraponían la consolidación del mercado subregional (o mercado "interno" ampliado) y la apertura al mercado mundial, como si fuesen excluyentes entre sí, el primer diseño estratégico andino las plantea como complementarias puesto que perfeccionar la integración subregional implica un proceso de apertura que es facilitado por la tendencia general a la liberalización y que, al estimular la eficiencia mediante la mayor competencia en un mercado ampliado incubador de economías de escala y especialización, facilita a su vez una inserción más competitiva en el mercado mundial (JUNAC [1991], p. 41)⁴.

Así fue que el cambio de paradigma de integración efectuado por aquél diseño estratégico perfiló la contribución económica más específica que la integración andina debía hacer a los objetivos generales de desarrollo y competitividad internacional de sus países miembros: a través del esperado impacto benéfico del acceso preferencial a un mercado subregional abierto al mundo sobre la modernización productiva y diversificación comercial de las economías andinas. Este perfilado permitió que dicho diseño estratégico extrajera de los objetivos fundacionales del Acuerdo Cartagena aquellos más directamente instrumentales para el logro de la mencionada contribución específica. En tal sentido, dos objetivos estratégicos fueron seleccionados: uno relativo a la "agenda interna" de la integración y el otro a su "agenda externa"; ambos estrechamente relacionados entre sí (*Idem*, pp. 42-43), cual dos caras de una misma agenda de integración económica, en consonancia con el "regionalismo abierto"⁵.

El objetivo estratégico orientador de la "agenda interna", inicialmente denominado "consolidar el espacio económico andino", articuló los lineamientos de acción para la construcción del Mercado Común Andino, puesto que el primer diseño estratégico, si bien remozó la integración andina adecuándola a los signos de los nuevos tiempos, mantuvo el modelo

³ Kuwayama (1999, pp. 7-8), luego de remitir a Okita (1992) para los detalles sobre cómo el concepto de "regionalismo abierto" fue concebido y desarrollado en el Asia Pacífico, explica que la integración andina (remozada por su diseño estratégico de 1989, se entiende) proporcionó el caso de análisis para el primer intento de aplicación de dicho concepto a un proceso de integración en América Latina, realizado por Reynolds, Thoumi y Wettman (1993). Fue después de todo ello que apareció la difundida versión cepalina del "regionalismo abierto", entendido como "un proceso de creciente interdependencia económica a nivel regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración como por otras políticas en un contexto de apertura y desreglamentación, con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región y de constituir, en lo posible, un cimiento para una economía internacional más abierta y transparente." (CEPAL [1994], p. 8).

⁴ En términos de modalidades de liberalización, la mencionada complementariedad se tradujo en la ejecución simultánea de la liberalización unilateral y de la liberalización preferencial entre un grupo de países (los andinos, en este caso), y también de la liberalización multilateral (en ese entonces negociándose en el marco de la Ronda Uruguay del GATT); es decir, un proceso de liberalización en tres niveles, que constituye una de las características del "nuevo regionalismo" (Devlin y Estevadeordal [2001]).

⁵ Esa estilización en dos grandes objetivos facilitó una programación ordenada y detallada de las distintas acciones necesarias para cumplirlos (ver *Ibidem*, pp. 43-74), y permitió así la fijación de un rumbo claro y preciso que orientó los avances y también orientó sobre la importancia relativa de los incumplimientos o tareas pendientes.



de integración original del Acuerdo de Cartagena. Según este modelo, de procedencia europea, la construcción de un mercado común es un proceso secuencial que empieza con la conformación de una unión aduanera (igual a zona de libre comercio más arancel externo común más armonización de normas aduaneras y comerciales), a ser gradual y progresivamente complementada con la liberalización tanto del comercio de servicios como de la circulación de personas y factores de producción, y con la armonización de medidas macroeconómicas más relevantes para el comercio. En tales términos, este objetivo estratégico "interno" fue reconfirmado en el segundo diseño estratégico aprobado por el VII CPA (Quito, Setiembre 1995), donde se le denominó "profundizar el proceso andino de integración" y se previó agregarle una "agenda social"; fue aún más enfatizado por el IX CPA (Sucre, Abril 1997) que instruyó a "avanzar en el establecimiento del Mercado Común" (Maldonado [1999], pp. 109-110 y 118); y, si bien a la fecha del cierre de este trabajo hay incertidumbre acerca del futuro de su componente unión aduanera (como se explicará más adelante), oficialmente sigue vigente.

En lo concerniente al objetivo estratégico orientador de la "agenda externa", el primer diseño estratégico lo formuló en tres lineamientos de acción: mejorar la capacidad andina de competir a escala internacional, fortalecer la acción externa conjunta, y contribuir a la unidad latinoamericana. Los tres fueron reconfirmados en el segundo diseño estratégico, aunque el último incluyendo no sólo a la integración latinoamericana sino a la hemisférica también, en razón del lanzamiento del proceso del ALCA en 1994. Respecto al fortalecimiento de la acción externa conjunta, su implementación ha sido considerablemente flexibilizada (o relajada, según el ángulo desde el que se juzgue el asunto) debido a la proliferación de acuerdos bilaterales y plurilaterales ocurrida desde la década del noventa y de la que fueron partícipes prontamente algunos países andinos que suscribieron acuerdos de ese tipo con Chile y/o con México a principios de esa década (González Vigil [2004], pp. 107-111); lo que condujo a que los órganos subregionales competentes aceptaran las negociaciones externas no conjuntas con países de América Latina y el Caribe (Decisión 322, Agosto 1992) y, varios años después, con terceros países en general (Decisión 598, Julio 2004) a raíz de la negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos de América (EEUU). Esta flexibilización ha quedado consagrada en el texto vigente del Acuerdo de Cartagena, cuyo Art. 53 del Capítulo III referido a la Política Exterior Común contiene el mandato de "Coordinar negociaciones conjuntas de la Comunidad Andina con otros procesos de integración o con terceros países o grupos de países"; siendo notorio que el mandato no consiste en que las negociaciones sean conjuntas, sino en que sean coordinadas las que son conjuntas.

Los dos objetivos estratégicos juntos pueden ser vistos cual verso y reverso de un solo gran objetivo: la conformación de un mercado común subregional entre economías andinas abiertas al mundo. Los andinos optaron por definir los contenidos de esos objetivos y el camino hacia su consecución en términos similares a los del modelo de integración europeo, cuya mayor exigencia, como es sabido, reside en los compromisos supranacionales que fija asumir desde el inicio del proceso de integración,



en materia de instrumentos comerciales y de mecanismos institucionales. Pero a los países andinos no les ha faltado la ductilidad necesaria para adecuar los respectivos compromisos supranacionales a sus realidades nacionales y subregional, especialmente en lo relativo a instrumentos comerciales. Tres ejemplos claves siendo: que la CAN no sólo ya lleva más de diez años subsistiendo con un arancel externo común (AEC) imperfecto y del que no participa Perú, sino que en la hora actual parece ir en camino de sustituir la meta del AEC entre los cinco miembros por una "política arancelaria común" de configuración aún por determinarse (ver sección III, adelante); que la negociación comercial como grupo con terceros países ha sido convertida en algo opcional nomás (como se viera en el párrafo precedente y se retomará en la sección II siguiente); que si bien el dotarse de un presupuesto comunitario (con base en los ingresos del AEC y otros propios) es un compromiso que los andinos no han podido asumir, sí han sido capaces de establecer un sustituto, parcial pero eficaz, para fines de transferencias de recursos, en la forma de la cooperación financiera canalizada a través de las efectivas labores de la Corporación Andina de Fomento (CAF) y del Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR) [antes Fondo Andino de Reservas (FAR)], tal como se mencionará adelante (sección III).

Sin embargo, es en materia de mecanismos institucionales supranacionales que los andinos han mejor desarrollado su propia versión del modelo europeo de integración. La estructura institucional vigente es el resultado de las reformas institucionales aprobadas por el VIII CPA (Trujillo, Marzo 1996) las que, además darle su nombre actual (CAN) a esta integración subregional, institucionalizaron la creación del Sistema Andino de Integración (SAI), actualmente compuesto de seis órganos y ocho instituciones, y modificaron el funcionamiento de varios de estos componentes del SAI. A continuación se resumen muy sucintamente las principales reformas relativas a los seis órganos del SAI⁶, debido a su relevancia para el cabal entendimiento de lo analizado en todo este trabajo:

En primer lugar, se institucionalizó el rol conductor del Consejo Presidencial Andino (CPA), como órgano máximo del SAI, cuya agenda y reuniones son organizadas por el órgano coordinador del SAI: el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores (o "Consejo Andino", a secas). Segundo, la facultad de adoptar Decisiones (o "facultad legislativa") fue conferida no sólo a la Comisión de la Comunidad Andina (o "Comisión" a secas, integrada por los ministros responsables del comercio exterior), que anteriormente ejercía esa facultad con exclusividad, sino también al Consejo Andino, cada cual en sus ámbitos de competencia. Además, la participación en la producción legislativa subregional fue extendida a todos los ministros, mediante reuniones de "Consejo Ampliado" o de "Comisión Ampliada" o de

⁶ Por razones de espacio no se abordan las referidas a las instituciones del SAI. Estas son: dos de cooperación financiera (la CAF y el FLAR); tres consejos consultivos (empresarial, laboral, y de autoridades municipales), un organismo andino de salud: el Convenio Hipólito Unanue; el Convenio Simón Rodríguez para asuntos sociolaborales; y la Universidad Andina Simón Bolívar. En cuanto al Convenio Andrés Bello en materia de educación, si bien no integra el SAI, su Secretaría Ejecutiva está vinculada con la SGCAN por un acuerdo de cooperación. Ver www.comunidadandina.org/quienes.asp



“Consejos o Comisiones Sectoriales”, según la naturaleza de los temas a examinar y de las Decisiones a ser adoptadas. Ambas reformas buscaron la inclusión directa de todas las dependencias ejecutivas del Estado en la formulación de las políticas de integración, con miras a una mayor convergencia entre estas y las políticas nacionales.

Adicionalmente, se fortaleció al anterior “órgano técnico” (la Junta del Acuerdo de Cartagena-JUNAC) convirtiéndolo en un órgano ejecutivo: la Secretaría General de la Comunidad Andina (o “SGCAN”, para abreviar), conducida por un Secretario General elegido por el Consejo Andino y la que mantiene sus facultades centrales de formular Propuestas de Decisión y de resolver (mediante Resoluciones) sobre controversias en las instancias administrativa y pre-judicial. Asimismo, se fortaleció al órgano jurisdiccional del SAI: el Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina (o “Tribunal Andino”, para abreviar), propiciando que este asumiera nuevas funciones importantes (como son la del recurso por omisión o inactividad, la arbitral, y la de jurisdicción laboral), así como la actualización y agilización de sus procedimientos⁷. También resultó fortalecido el órgano deliberante del SAI: el Parlamento Andino, al propiciarse que este aprobara (en Abril 1997) un Protocolo Adicional a su Tratado Constitutivo y un Protocolo Adicional sobre Elecciones Directas y Universales de sus Representantes⁸.

El ordenamiento jurídico subregional que encuadra la institucionalidad andina está conformado por el Acuerdo de Cartagena y los tratados constitutivos de órganos e instituciones del SAI, por las Decisiones (adoptadas por el Consejo Andino o por la Comisión, en sus distintas modalidades de funcionamiento ya mencionadas antes), por las Resoluciones de la SGCAN, y por las Sentencias del Tribunal Andino. Esta normativa andina tiene carácter supranacional, en el sentido de que es mandatoria para todas las personas (naturales y jurídicas) habitantes en los territorios de los cinco países miembros; aunque no suprime las facultades legislativas ni reguladoras de estos pues, de conformidad con el principio de subsidiaridad, las normas dictadas por los órganos subregionales rigen cual leyes que se aplican según instrumentadas por reglamentos y dispositivos legales nacionales; salvo indicación expresa contraria. Supranacional es también, en consecuencia, el carácter de los mecanismos de solución de controversias previstos por dicha normativa; en los cuales, de fallar las consultas previas en búsqueda de arreglos amistosos entre las partes involucradas, cumplen roles protagónicos la SGCAN (una de cuyas funciones centrales es la de velar por el cumplimiento de los compromisos subregionales) y/o el Tribunal Andino. Según la naturaleza de la controversia, la etapa contenciosa puede empezar y acabar al nivel de la SGCAN como instancia administrativa, o puede empezar por la SGCAN como instancia pre-judicial, o puede ser iniciada de frente ante o por el Tribunal Andino.

⁷ Reformas que fueron instrumentadas mediante el Protocolo Modificadorio del Tratado de Creación del “Tribunal Andino” (codificado por la Decisión 472 [Mayo 1996], y su nuevo Estatuto aprobado por el “Consejo Andino” (Decisión 500, Junio 2001).

⁸ A la fecha, Bolivia, Ecuador y Perú ya han depositado los respectivos instrumentos ratificatorios, en tanto que la elección directa ya ha sido puesta en práctica por Ecuador y Venezuela y Perú lo hará en Abril 2006.



Todo lo anterior significa que, cuando se compara a la CAN con otros esquemas de integración económica existentes en el continente americano, su estructura institucional es la más completa y su ordenamiento jurídico el más "fuerte". Pero ciertamente no lo son cuando comparados con los de la UE y, aún si los resultados se miden sin compararlos con los de terceros sino con base en las propias metas andinas, no cabe duda de que hay razones para cuestionar tanto la efectividad de algunos órganos e instituciones del SAI como el nivel de cumplimiento de los compromisos subregionales por parte de los países miembros. Dada la amplia gama de acciones en que está inmersa la CAN, la corrección de esos cuestionamientos depende de la acción que se trate y de la importancia relativa de cada una para la consecución de los objetivos estratégicos de la CAN. Lo que sigue de este trabajo busca aportar algunos elementos esclarecedores al respecto.

II. Agenda Externa Andina: Logros y Límites

En el *Informe Andino N° 2* (INTAL [2005] Capítulo II) se examinan los significativos avances registrados en años recientes por los países andinos en la implementación de su "agenda externa"; logros que cabe calificar de notables porque alcanzados en las relaciones con las principales contrapartes económicas y políticas de los miembros de la CAN, a saber: los EEUU, la UE, y el MERCOSUR⁹. Los logros en cuestión pueden ser resumidos muy sucintamente así:

- Las gestiones andinas consiguieron que EEUU aprobara el ATPDEA (*Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act*) en Agosto 2002, renovando y ampliando las preferencias arancelarias que ese país había unilateralmente concedido a cuatro países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú) mediante el ATPA (*Andean Trade Preferences Act*) de 1991. Si bien esas gestiones no lograron la inclusión de Venezuela en el goce de estos beneficios, la continuación de la exclusión de este país andino era predecible a la luz de la tendencia de EEUU a diferenciar sus relaciones con Venezuela de las que mantiene con el resto de la subregión andina.

Pero los cuatro países beneficiarios del ATPDEA consiguieron algo mucho más importante aún: que EEUU, en respuesta a gestiones iniciadas por Colombia y Perú, se decidiera a negociar un TLC de última generación con esos cuatro países andinos; negociación que empezó en Mayo 2004 con tres de estos (Colombia, Ecuador y Perú; asistiendo Bolivia como observador) y a la fecha del cierre de este trabajo está entrando en sus rondas finales. Si bien esta negociación tampoco incluye a Venezuela, y los países andinos incluidos no lo están en tanto que miembros de la CAN, el Consejo Andino adoptó prontamente (Julio 2004) la Decisión 598

⁹ Algunos ejemplos de otros avances recientes en la "agenda externa" de la CAN, no examinados aquí por razones de espacio, siendo el Mecanismo de Consulta Política y Cooperación establecido con China (Marzo 2000), el cual ya ha dado lugar a dos reuniones ministeriales (Octubre 2002 y Septiembre 2004); el mecanismo similar establecido con Rusia (Mayo 2001) y que ya se ha reunido en una oportunidad (Mayo 2004); además de las relaciones con Canadá y con países de Centroamérica y del Caribe que se reseñan en INTAL (2002), pp 90 y 93-95.



estableciendo, en el respectivo Art. 2, que los miembros de la CAN participantes "deberán: a) Preservar el ordenamiento jurídico andino en las relaciones entre los Países Miembros de la Comunidad Andina; b) Tomar en cuenta las sensibilidades comerciales presentadas por los otros socios andinos, en las ofertas de liberalización comercial; c) Mantener un apropiado intercambio de información y consultas en el desarrollo de las negociaciones, en un marco de transparencia y solidaridad".

- Cara a la UE, los cinco miembros de la CAN sí están actuando como grupo subregional, y en tal condición han recientemente logrado: a) Suscribir un Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación (Diciembre 2003) que amplía y profundiza la cooperación entre la CAN y la UE antes regida por un Acuerdo Marco de Cooperación aprobado en 1992; b) Obtener la renovación con un horizonte largo (diez años) de las preferencias arancelarias que había unilateralmente concedido la UE vía el "SGP Drogas", en virtud de la inclusión de esas preferencias en el "SGP Plus" para el período 2005-2015; y c) Avanzar hacia la meta de negociar un Acuerdo de Asociación CAN-UE que incluya un TLC, al acordar un ejercicio de valoración conjunta de la integración de la CAN que se inició en Enero 2005 y se espera que pueda concluir satisfactoriamente a tiempo para que dicha negociación sea lanzada con ocasión de la próxima Cumbre UE-América Latina y el Caribe (Viena, Mayo 2006).
- Al mismo tiempo, se ha logrado configurar la zona de libre comercio CAN-MERCOSUR vía los acuerdos recientemente suscritos con los cuatro países mercosureños por Perú individualmente (ACE 58, Agosto 2003) y por Colombia, Ecuador y Venezuela juntos (ACE 59, Diciembre 2003); dos acuerdos precedidos en el tiempo por el de Bolivia con la subregión mercosureña (ACE 36, Diciembre 1996). Dicha configuración es una expresión de una voluntad de asociación inter-subregional que ha conducido a que, en la actualidad, los cinco países de la CAN ya estén incorporados cada uno como Miembro Asociado del MERCOSUR y, recíprocamente, los cuatro países de este último acaban de ser incorporados cada uno como Miembro Asociado de la CAN (Decisión 613, Julio 2005).

Otra expresión de este acercamiento inter-subregional está progresando en el marco de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA), creada en la Primera Cumbre Suramericana (Brasilia, Septiembre 2000) y establecida conjuntamente por el BID, la CAF y FONPLATA. En los últimos años se ha avanzado mucho en el desarrollo de los tres ejes IIRSA que involucran a países de la CAN (*Idem*, pp. 84-85), habiéndose entrado ya en la etapa de construcción de los principales corredores interoceánicos que los integrarán físicamente con países del MERCOSUR.

Esta convergencia comercial y física entre la CAN y el MERCOSUR constituye el componente central de la Comunidad Suramericana de Naciones (CSN), e impulsó la creación de esta en la Tercera Cumbre Suramericana (Cuzco, Diciembre 2004). La CSN, conformada por cada



uno de los cinco miembros de la CAN más cada uno de los cuatro miembros del MERCOSUR más Chile, Guyana y Surinam, está en vísperas de celebrar su II Reunión de Jefes de Estado (Brasilia, Septiembre 2005).

De esos importantes logros concretos, los únicos conseguidos por los andinos actuando como grupo subregional son aquellos con la UE, aunque en todos los otros casos han sostenido entre sí consultas o coordinaciones de diversa índole y han contado con la activa colaboración de los órganos de la CAN en lo pertinente. No cabe, sin embargo, calificar la limitada acción externa conjunta en materia de negociaciones comerciales como un incumplimiento del ordenamiento jurídico andino, puesto que, como ya se viera antes, la Política Exterior Común (PEC) vigente da amplia cabida a que los miembros de la CAN entablen en forma bilateral o plurilateral negociaciones comerciales con terceros países o grupos de países. Ello no impide señalar que la opción bilateral o plurilateral de los andinos, si bien era la única posible cara a EEUU porque este país de ningún modo hubiese aceptado negociar con la CAN como grupo, no lo era respecto al MERCOSUR porque esta subregión probablemente hubiese aceptado una negociación grupo a grupo con la CAN. En todo caso, en la amplitud de opciones sobre cómo entablar negociaciones comerciales externas que deja abiertas el actual Acuerdo de Cartagena y su PEC, se advierte que los andinos ya han decidido convertir en nada más que opcional su eventual actuación como grupo comercial ante terceros. Lo que, además de representar una significativa flexibilización del modelo europeo de integración originariamente adoptado, constituye uno de los factores explicativos no sólo de la imperfección de la unión aduanera andina sino de la incertidumbre que hay ahora sobre el futuro de esta (ver secciones siguientes).

Pero los lineamientos de la PEC no se limitan a las negociaciones comerciales, y en otros de sus aspectos la acción externa conjunta ha sido más frecuente. Esos lineamientos¹⁰ siguen las orientaciones fundamentales contenidas en el Capítulo III del texto vigente del Acuerdo de Cartagena, el cual en primer lugar (Art. 50) señala concertar "posiciones políticas conjuntas que permitan una participación comunitaria efectiva en foros y organizaciones políticas internacionales". Al respecto, si bien es en verdad muy activo el accionar del Consejo Andino y este cubre una gama bastante amplia de asuntos políticos, la gran mayoría de estos son resultantes de las agendas de trabajo en aquellos foros y organizaciones internacionales y no siempre tienen su correlato en compromisos a nivel de la CAN como tal. Dos buenos ejemplos de este correlato siendo el "Protocolo Adicional al Acuerdo de Cartagena: Compromiso de la Comunidad Andina por la Democracia" (Octubre 1998, terminado de suscribir en Junio 2000, y actualmente en vías de ratificación), y los "Lineamientos de la Política de Seguridad Externa Común Andina" (Decisión 587, Julio 2004).

¹⁰ Formulados por el Consejo Andino mediante la Decisión 458 (Mayo 1999), que fuera adoptada en cumplimiento de una Directriz del X CPA (Guayaquil, Abril 1998) y cuyos criterios de programación y ejecución fueran fijados en la Decisión 499 (Junio 2001). Ver www.comunidadandina.org/exterior/pec.htm



En cuanto a la orientación de "fortalecer la participación comunitaria en foros económicos y comerciales, internacionales, multilaterales, hemisféricos y regionales" (Art. 53), cabe destacar cuando menos tres importantes logros recientes: la participación comunitaria andina en la defensa del "SGP Drogas" ante la OMC (Febrero 2004) a raíz de la demanda planteada por India contra ese régimen preferencial; y las participaciones, si no estrictamente comunitarias cuando menos bastante conjuntas, ante los EEUU para la aprobación del ATPDEA, y con una vocería andina a lo largo de las negociaciones del ALCA (hasta que estas entraran en un virtual receso desde Abril del 2004).

III. Agenda Interna de la CAN: Límites y Logros

El análisis en esta sección muestra que, en contraste con la "agenda externa" donde los logros recientes han sido mayores que los límites, en la "agenda interna" ha sucedido lo contrario: los límites son mayores que los logros. Esto debido no a que los logros hayan sido menos numerosos que los límites, sino a que los límites principales afectan a dos componentes medulares de la integración comercial en bienes: la zona de libre comercio, cuya desgravación arancelaria ya casi plena constituye el mayor logro de la CAN en materia de integración comercial, pero cuyo sostenimiento es puesto en riesgo por incumplimientos relativos a otras medidas de política comercial que distorsionan el comercio subregional; y la unión aduanera, que continua siendo bastante imperfecta y cuyo futuro es de pronóstico reservado. Lo cual de ningún modo significa que no sean muy valiosos los logros "internos" conseguidos, pues entre estos, además de la inminente vigencia del arancel cero para todo el comercio intra-andino, están varios referidos a otros componentes de la construcción del mercado común subregional, que muestran que la CAN sigue avanzando hacia este objetivo estratégico clave.

Zona de libre Comercio (ZLC)

La ZLC conformada entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela en cumplimiento de la Decisión 324 (Agosto 1992) ya está completamente perfeccionada: el 100% del comercio entre estos cuatro países fluye sin pago de aranceles. Perú se auto-excluyó de la ZLC andina (Decisión 321, Agosto 1992) aunque estableció una ZLC con Bolivia mediante un acuerdo bilateral suscrito en aquél año, y años después se reincorporó a la ZLC con los otros tres miembros de la CAN mediante un programa de liberación que debe terminar el 31/12/05 (Decisión 414, Julio 1997). A resultas de ello, al cierre de este trabajo (Agosto 2005), ya no hay cobro de aranceles a prácticamente la totalidad de las partidas arancelarias con comercio entre Perú y sus cuatro socios andinos, aunque la respectiva proporción es menor en términos de valores comerciados; la diferencia explicándose por el peso en las importaciones intra-andinas de Perú de algunos productos (hidrocarburos y agrícolas) que son precisamente los que este país debe



desgravar el 31/12/05¹¹. Sin mengua de lo cual, lo interior significa que, en cuanto a desgravación del comercio de bienes (especialmente en términos de partidas arancelarias), la CAN ya tiene a la fecha la ZLC subregional más avanzada de la región latinoamericana y caribeña, sólo superada por la del *NAFTA* a nivel de todo el continente americano.

Pero hay el riesgo de que este gran logro de la integración comercial andina pueda no sostenerse en el tiempo, debido a las distorsiones en el comercio intra-subregional resultantes de importantes incumplimientos en materia de eliminación de medidas no arancelarias y de armonización de las franjas de precios agropecuarios; junto con los incumplimientos relativos al AEC y la armonización de regímenes aduaneros especiales (mencionados en el acápite siguiente). Respecto a lo primero, la insatisfacción por el muy lento avance hacia la eliminación de medidas no arancelarias (tarea sobre la que los Arts. 72, 73 y 77 del Acuerdo de Cartagena son taxativos)¹², se percibe en varias de las Directrices del CPA contenidas en su Declaración de Santa Cruz (Enero 2002)¹³, las que, si bien motivaron a que la SGCAN actuara prontamente proponiendo a la Comisión (Marzo 2002) un programa de trabajo para armonizar los mecanismos correctivos de distorsiones en el comercio intrasubregional de bienes, no lograron agilizar el asunto, ya que recién en Mayo 2005 se produjo la presentación (en una reunión con consultores nacionales) de la Guía Metodológica para la Elaboración de los Inventarios Nacionales sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, y Otras Medidas No Arancelarias¹⁴.

Sobre lo segundo, las franjas de precios para estabilizar el costo de importación de un grupo de productos agropecuarios con precios internacionales muy inestables o distorsionados por subsidios aplicados en sus países de origen, en la CAN coexisten actualmente dos mecanismos: el "Sistema Andino de Franjas de Precios" (SAFP), adoptado por Colombia, Ecuador y Venezuela mediante la Decisión 371 (Noviembre 1994), y el peruano (el "SPFP", que data de Marzo 1991 aunque con modificaciones posteriores); mientras que Bolivia no aplica franjas pero como exportador

¹¹ Según cifras de la SGCAN (2005), en términos de cantidad de partidas arancelarias, los porcentajes de las importaciones desde Perú que no pagan arancel son el 100% en Bolivia, un 99.7% en Colombia, un 99.52% en Ecuador y un 99.51% en Venezuela; mientras que Perú ya no cobra arancel al 99.88%, 99.06%, 99.12% y 98.06% de sus importaciones desde cada uno de esos países andinos respectivamente. En términos de montos comerciados, Bolivia y Colombia ya no cobran arancel al 100% de sus importaciones desde Perú, Ecuador al 97% y Venezuela al 98.8%; mientras que Perú hace lo propio al 94%, 71%, 17.9% y 41% de sus importaciones desde cada uno de esos países respectivamente. Los tres últimos porcentajes reflejan lo dicho respecto a productos combustibles y agrícolas.

¹² Vale acotar que las distorsiones permitidas por este incumplimiento fue una de las razones esgrimidas por Perú para justificar su auto-exclusión de la ZLC (entre Agosto 1992 y Julio 1997) y del AEC (desde entonces hasta la fecha). Ver González Vigil (1994) pp. 234 y ss.

¹³ Ver las Directrices 3, 4 y 6 a 9 en INTAL (2002) p. 119.

¹⁴ Esta evaluación no desdeña los varios avances en la elaboración de normas comunes sanitarias y fitosanitarias, y sobre reglamentos técnicos (ver www.comunidadandina.org/comercio.asp). En materia de reglas de origen, sin embargo, la normativa andina data de Julio 1997 (Decisiones 416 y 417), siendo probable que sea necesaria su actualización a resultados de TLCs de última generación como el que se está negociando con EEUU y el que se aspira a negociar con la UE.



agroindustrial sí se beneficia de la protección adicional que le conceden las franjas de sus socios andinos. Este descalce, y en particular las significativas diferencias de cobertura y metodología existentes entre el SAFFP y el SPFP (INTAL [2005] pp. 60-61), que generan peligrosas distorsiones en el comercio intrasubregional, trataron de ser resueltos mediante la Directriz 16 del CPA en Santa Cruz (Enero 2002), que instruye a que se establezcan franjas de menor cobertura y de aplicación más transparente. Su implementación, sin embargo, no sólo ha sido repetidamente postergada sino que, peor aún, desde la Decisión 569 (Diciembre 2003) ya no se especifica el nuevo plazo para implementarla.

Dadas las fáciles de imaginar distorsiones que permiten esos dos incumplimientos (más los otros ya aludidos), no sorprende que, ahora que la ZLC andina está ya cerca de ser plena y por ende la mayor parte del comercio intrasubregional de productos sensibles está fluyendo libre de aranceles, haya ocurrido recientemente un incremento en la aplicación de medidas de salvaguardia y otras de defensa comercial entre los países andinos. En efecto, mientras que en todo el período 1991-1999 se registraron 12 casos sobre salvaguardias, en el comparativamente corto período entre Octubre 2001 y Enero 2004 hubo cuando menos 10 casos similares (*Idem* pp.62-64; e INTAL [2002] p.18), todos afectando el sensible comercio intrasubregional de productos de la cadena oleaginosa. Cabe señalar que en 8 de esos 10 casos la SGCAN desautorizó las medidas y en los otros 2 las admitió sólo parcialmente; lo que, si bien ejemplifica la importancia de los mecanismos supranacionales de solución de controversias de que dispone la CAN, ciertamente no anula el problema de fondo ni hace desaparecer la preocupación por el futuro de la ZLC andina.

Unión aduanera

Este es el componente de la integración comercial andina cuyo futuro es el más incierto en la hora actual, por que no sólo persiste el divorcio acerca del AEC sino que ahora ya no se prepara un AEC sino una "política arancelaria común" y, además, continúan los incumplimientos en la armonización de regímenes aduaneros especiales. En efecto, Perú sigue aplicando su arancel nacional, y los otros cuatro miembros de la CAN el AEC procedente de la Decisión 370 (Noviembre 1994) con sus modificaciones posteriores. Ambos aranceles "imperfectos": el peruano, porque si bien ya es escalonado (con siete niveles) tiene una excesiva concentración en el nivel de 12% que rige para el 42.9% de las partidas arancelarias; y aquél AEC por sus varias excepciones y perforaciones y por la aplicación diferenciada que permite a Bolivia y Ecuador (ver detalles en *Idem* pp. 11-13).

Tal como se analiza en el *Informe Andino N° 2* (INTAL [2005] pp.54-56), la esperanza de lograr un AEC con Perú rebrotó a raíz de la Directriz 11 del CPA en Santa Cruz (Enero 2002), la que fijó la estructura básica del nuevo AEC a ser adoptado por todos los miembros de la CAN y que, al compararla con la estructura básica del AEC de la Decisión 370, se advierte que incluye el nivel de 0% y omite extrañamente el nivel de 15%. La instrumentación jurídica de esa directriz presidencial se dio con la Decisión 535 (Octubre



2002), interesantemente aprobada por los ministros de relaciones exteriores reunidos junto con los ministros responsables del comercio exterior en Comisión Ampliada, cuyo Anexo I registró un AEC acordado por todos los miembros de la CAN para el 62% del universo arancelario (4,171 subpartidas NANDINA). Sin embargo, la puesta en vigencia del AEC entre los cinco miembros de la CAN, que debió ser el 01/01/04 según dicha Decisión, ya ha sufrido hasta cinco postergaciones¹⁵. Dicho informe muestra que se trata de un entrapamiento con poco sustento técnico¹⁶, y en su Capítulo V analiza algunas de las otras razones que posiblemente lo expliquen. Como quiera que sea, cabe resaltar que la reciente Decisión 620 (Julio 2005) fija el 02/12/05 como plazo para la adopción de la "política arancelaria común" y ya no de un AEC necesariamente, pues señala que en el trayecto hacia ese plazo se llevará a cabo "un debate franco y abierto sobre el arancel externo común con miras al avance y a la profundización de la integración subregional". Bastante incierto está, entonces, el futuro del AEC en la CAN. Sin embargo, en vista del interés andino en negociar con la UE un Acuerdo de Asociación que incluya un TLC, hay la posibilidad de que los cinco miembros de la CAN lleguen a adoptar, si no un AEC, cuando menos algún tipo de mecanismo arancelario común para los efectos de esa deseada negociación.

Respecto a otras armonizaciones importantes para una unión aduanera, los miembros de la CAN siguen incumpliendo en lo fundamental con la "Eliminación de Subsidios y Armonización de Incentivos a las Exportaciones Intrasubregionales" (título de la Decisión 330, Octubre 1992), con la "Armonización de Mecanismos de Financiamiento y Seguro de Crédito a las Exportaciones Intrasubregionales" (título de la Decisión 420, Julio 1997), y también en materia de "Armonización de Franquicias Arancelarias" (título de la Decisión 282, Marzo 1991) ya que aún subsiste un significativo déficit de armonización respecto a los principales regímenes aduaneros especiales (*drawback*, admisión temporal, y perfeccionamiento activo). Pero, en el lado positivo están los avances en la producción de instrumentos aduaneros comunes, que se intensificaron en años recientes gracias a un proyecto de cooperación CAN-UE para el fortalecimiento de la unión aduanera en los países andinos, conocido como "Proyecto GRANADUA"¹⁷.

¹⁵ Del 01/01/04 al 01/03/04 (Decisión 569, Diciembre 2003), luego al 10/05/04 (Decisión 577, Febrero 2004), luego hasta el 10/05/05 (Decisión 580, Mayo 2004), de ahí al 20/05/05 (Decisión 612, Mayo 2005), y finalmente al 02/12/05 (Decisión 620, Julio 2005).

¹⁶ Puesto que dicho Anexo I, de aprobarse, estimularía la competitividad andina vía una reducción del promedio arancelario para bienes de capital e intermedios y, si bien provocaría un aumento del promedio arancelario para bienes de consumo, éste se debe en parte al error, fácilmente corregible, de la errónea ausencia del nivel de 15% en la estructura del nuevo AEC. Pero incluso si tal error no se corrigiera, el promedio arancelario total ponderado por comercio sólo subiría, aunque poco (en un punto porcentual), en el caso de un solo país (Perú) y esto debido a la excesiva concentración en el nivel de 12% de su actual arancel nacional. Ver detalles en las pp. 56-60 del mencionado informe; y en SGCAN (2003b) pp. 24-42.

¹⁷ Cuyas labores resultaron en los siguientes instrumentos adoptados en Diciembre 2003: Actualización de la Nomenclatura NANDINA al Sistema Armonizado 2002 (Decisión 570), Valor en Aduana de las Mercancías Importadas (Decisión 571), Arancel Integrado Andino (ARIAN) para una base integral de datos comerciales y aduaneros a nivel subregional (Decisión 572), Programa Andino de Formación Aduanera (Decisión 573) y Régimen Andino sobre Control Aduanero (Decisión 574).



Otros componentes del mercado común

Si bien la evaluación del avance efectivo en otros componentes de la construcción del mercado común es dificultada por la carencia de indicadores tan precisos como los disponibles para la integración comercial en bienes, el gran activismo desplegado en varios de esos componentes permite afirmar que la CAN está realmente en vías de dotarse de un mercado común y que quizás la única gran duda presente al respecto sea si este contendrá una unión aduanera o no. Además, tal activismo muestra el acierto de las reformas institucionales que fortalecieron los roles de los órganos subregionales responsables de estos otros componentes, es decir: el Consejo Andino, titular y ampliado; la Comisión, en sus versiones ampliada y sectorial; y la SGCAN, por supuesto. Por razones de espacio, solo se mencionarán, y de manera muy compacta, los siguientes componentes:

Liberalización del comercio de servicios

Con la Decisión 439 (Junio 1998), la CAN se dotó de un marco general de principios y normas para la liberalización del comercio de servicios, incluyendo un amplio compromiso de otorgamiento de acceso a mercados (aplicando trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia) en principio a todos los sectores de servicios y en los cuatro modos de suministro de servicios, aunque con las excepciones permitidas en el GATS pero con el compromiso de consolidación del *status quo* (es decir, de no incrementar el grado de disconformidad entre las medidas de excepción vigentes y el mencionado compromiso de acceso a mercados); así como para la liberalización y armonización de políticas nacionales en sectores específicos de servicios mediante Decisiones respectivas, disponiéndose que los beneficios resultantes de lo acordado por dos o más países miembros en determinados sectores o subsectores de servicios serán extendidos, de manera inmediata e incondicional a los otros países miembros que ya los tengan liberalizados, y a los que aún no, previa negociación. En este marco ha tenido lugar una intensa producción normativa sobre los sectores de energía, turismo, transporte y telecomunicaciones, aunque registrándose avances concretos más significativos en los dos primeros que en los otros dos sectores (ver detalles en INTAL [2002] pp. 20-24; e INTAL [2005] pp.64-70).

Otro paso importante siendo la aprobación del Inventario de Medidas Restrictivas del Comercio de Servicios (Decisión 510, Octubre 2001). Este inventario adopta un enfoque de lista negativa (según el cual están liberalizadas todas las medidas no incluidas en el inventario) que significa un compromiso de liberalización más amplio y transparente que el enfoque de lista positiva (según el cual sólo se liberalizan las medidas listadas) adoptado por el GATS y que, al coincidir con el enfoque negativo de los TLC de última generación en la materia, facilitará la compatibilidad entre estos y la normativa andina. Sin embargo, es poco probable que el proceso de eliminación gradual y progresiva de las medidas restrictivas comprendidas en el inventario concluya en el plazo previsto (2005) debido, entre otras razones, a que la Decisión 439 no promueve la armonización de criterios



para la calificación del origen subregional de los servicios a ser liberalizados, al dejar esa calificación en manos nacionales y al hacer opcional el recurso al órgano subregional competente (la SGCAN) para la fijación de los criterios correspondientes.

Libre circulación de personas y capitales

Un gran avance se completó el 01/01/05, fecha en que Venezuela eliminó el requisito de visa para los nacionales andinos en viaje de turismo y se sumó así a los otros cuatro miembros de la CAN en el cumplimiento de la Decisión 503 (Junio 2001) sobre "Reconocimiento de los Documentales Nacionales de Identificación", adoptada por el Consejo Andino para instrumentar jurídicamente las directrices del XII CPA (Lima, Junio 2000). Otra de estas directrices presidenciales ya instrumentada jurídicamente es la referida al "Pasaporte Andino" (Decisión 504, Junio 2001), cuyo plazo de puesta en vigencia vence el 01/01/06; con miras a lo cual el Consejo Andino ha aprobado (Anexo I de la Decisión 525, Julio 2002) las normas básicas sobre las características de nomenclatura y seguridad de dicho pasaporte. Pero aún no se ha logrado aprobar el reglamento del "Instrumento Andino de Migración Laboral", aprobado por la Decisión 545 (Junio 2003) del Consejo Andino, donde se establecen las normas para la gradual y progresiva libre circulación de nacionales andinos en la subregión con fines laborales bajo relación de dependencia; ni el reglamento del relacionado "Instrumento Andino de Seguridad Social" (Decisión 583, Mayo 2004).

En lo concerniente a la inversión extranjera directa, el antiguo régimen andino (aquél de la famosa Decisión 24, Julio 1971) fue sustituido por el de la Decisión 291 (Marzo 1991) consonante con el nuevo paradigma de apertura y atracción de capitales extranjeros. Si bien este régimen dejó amplia libertad a cada uno de los países miembros para regular en la materia vía legislación nacional, la fuerza del nuevo paradigma ha conllevado a una alta armonización subregional *de facto*, que ha facilitado la concertación de posiciones comunes en la materia a lo largo de las negociaciones del ALCA (SGCAN [2003a]) como también del TLC con EEUU; razones estas por las que los países andinos no han estado urgidos a actualizar su régimen común hasta que no concluyan esas negociaciones. En cambio, los miembros de la CAN sí están en vías de actualizar su Convenio para evitar la Doble Tributación entre sí, cuya remodelación urge pues data de Noviembre 1971 (Anexo I de la Decisión 40).

Respecto a propiedad intelectual (que protege al conocimiento como capital), de entre los esquemas de integración en la región, el andino fue pionero en dotarse de un "Régimen Común de Protección a los Derechos de los Obtentores de Variedades Vegetales" (Decisión 345, Octubre 1993); de un "Régimen Común sobre Derechos de Autor y Conexos" (Decisión 351, Diciembre 1993); y de un "Régimen Común sobre Acceso a Recurso Genéticos" (Decisión 391, Julio 1996), el cual reconoce explícitamente los derechos de las comunidades indígenas, afroamericanas y locales sobre sus conocimientos, innovaciones y prácticas locales asociados a los recursos genéticos y sus productos derivados. Todo ello ha sido articulado por el nuevo "Régimen Común de Propiedad Industrial" (Decisión 486, Diciembre



2000), el cual incorpora los principios y disciplinas del ADPIC (*TRIPS*) de la OMC (trato nacional, trato de nación más favorecida, circuitos integrados, control de la piratería) respecto a todos los principales elementos de propiedad intelectual incluyendo marcas, patentes, secretos industriales y denominaciones de origen; proyectándose así una buena señal a inversionistas nacionales y extranjeros en general.

Integración física y fronteriza

Sobre los importantes avances andinos en integración física, se aplica lo antes mencionado (sección II) a propósito de IIRSA, pues lo esencial de los mismos están realizándose en el marco de esa iniciativa. En materia de integración fronteriza también se registra un dinamismo más práctico y efectivo en tiempos recientes, desde la adopción de la "Política Comunitaria para la Integración y el Desarrollo Fronterizo" (Decisión 459, Mayo 1999) y sus derivadas Decisiones 501 y 502 (ambas de Julio 2001) referidas respectivamente a las Zonas de Integración Fronteriza (ZIF) y a los Centros Binacionales de Atención en Frontera (CEBAF). A resultas de lo cual se ha avanzado en la formalización del establecimiento de tres ZIF, en la preparación de la puesta en operación de siete CEBAF, y se han aprobado seis proyectos del Banco de Proyectos de Integración Fronteriza (BPIF) constituido gracias a un fondo rotatorio experimental establecido con recursos del BID y de la CAF (INTAL [2005], pp. 77-87).

Armonización de políticas macroeconómicas

La agenda de trabajo al respecto está a cargo del Consejo Asesor de Ministros de Economía, Presidentes o Gerentes de Bancos Centrales y Responsables de Planeación Económica, creado por el IX CPA (Sucre, Abril 1997). En su II Reunión (Octubre 1998), ese Consejo Asesor acordó limitar su agenda inicial a dos temas: la definición y monitoreo de metas y criterios de convergencia macroeconómica, y la armonización de la tributación indirecta. Sobre esto último, no sólo hay el mal precedente del incumplimiento de la Decisión 388 "Armonización de los Impuestos Indirectos como Incentivos a las Exportaciones de Bienes" (Julio 1996), sino que tampoco hay avances recientes pues dicho Consejo Asesor aún no ha acordado el respectivo cronograma de acción, pese a que desde 1999 tiene a su disposición el estudio de consultoría que solicitara para tal efecto; estudio que fuera conducido prontamente por la SGCAN con el apoyo del BID.

Pero sí hay avances en convergencia macroeconómica. El mencionado Consejo Asesor, entre su III Reunión (Mayo 1999) y su V Reunión (Junio 2001), definió tres metas de convergencia: de inflación (inicialmente consistente en alcanzar tasas anuales de un dígito a Diciembre del 2002, y posteriormente flexibilizada en el plazo pero hecha más estricta en la tasa, convirtiéndose en alcanzar una tasa anual menor al 5% a partir del 2006, aunque con la salvedad que prevalecerán las metas nacionales de inflación cuando estas sean más estrictas); de déficit fiscal (consistente en que a partir del 2002 el déficit del Sector Público No Financiero no sea superior al 3% del PBI y transitoriamente no superior al 4% del PBI durante el período



2002-2004); y de endeudamiento público (consistente en que el saldo de la deuda, externa e interna, del sector público consolidado no exceda el 50% del PBI al final de cada ejercicio económico, aunque abriendo un plazo de hasta el 2015 para que cada país miembro defina individualmente el ejercicio económico a partir del cual aplicará esta meta). Esas tres metas fueron instrumentadas jurídicamente cuando la Comisión adoptó los Programas de Acciones de Convergencia con un formato estandarizado para su seguimiento (Decisión 543, Abril 2003), y se registra un buen nivel de cumplimiento de las mismas por parte de los países andinos (*Idem*, Cuadro 1 y p. 72). Sin embargo, a este buen desempeño contribuye la flexibilidad con que algunas de esas metas han sido definidas y, si además se tiene en cuenta que el carácter “asesor” del consejo a cargo denota que las respectivas autoridades macroeconómicas mantienen su distancia respecto a la CAN, parece apropiado atribuir el mayor crédito por tal desempeño al mejor manejo macroeconómico en la mayoría de los países miembros.

Cooperación financiera

Los resultados de las labores de la CAF y del FLAR (ex FAR) son presentados en forma sintética aunque bastante completa en el *Informe Andino N° 2 (Ibidem., pp. 73-75)*, donde también se evalúa su gran contribución a la integración andina, en términos de su desempeño como fuentes alternas de recursos, que obtienen ventajosamente debido a que sus calificaciones en el mercado internacional de capitales son mejores que las de los miembros de la CAN, y que dirigen a favor de estos con trámites ágiles y con criterios que reconocen las asimetrías entre los países receptores. Siendo muy importante esto último, pues da testimonio de que la cooperación financiera canalizada a través de esas dos instituciones del SAI es un factor de reducción de las diferencias entre los países andinos, que cumple entonces con el Art. 2 del Acuerdo de Cartagena.

IV. Beneficios Económicos Facilitados por la CAN

El balance resultante de lo anterior muestra, de un lado, a una “agenda externa” con notables logros recientes y, del otro, a una “agenda interna” también con un logro notable (la zona de libre comercio en bienes) y con avances importantes en algunos otros componentes del mercado común subregional en construcción, pero entrampada en lo relativo a la unión aduanera. Entrampamiento este que, si bien es decisivo no necesariamente para el futuro de la CAN sino para su versión del modelo europeo de integración, por si acaso se debiera en parte a la percepción de que los beneficios económicos provistos por la CAN no ameritan dar el exigente paso de consolidarla como unión aduanera, vale la pena confrontarlo con la revisión de algunos de esos principales beneficios que se hace a continuación y en la que, a fin de mejor entender los distintos intereses que pueden estar explicando tal entrampamiento, también se muestran los diferentes niveles de aprovechamiento que cada uno de los miembros de la CAN ha sabido o no obtener de las oportunidades abiertas por la integración andina.



Integración Comercial: Efectos y Aprovechamiento por cada País de la CAN

La integración comercial andina se ha basado hasta el momento en dos mecanismos centrales: la ZLC y el AEC. El Cuadro 1 condensa varios de los temas detalladamente examinados en el Capítulo I del *Informe Andino N° 2 (Ibidem, pp. 8-32)*, junto con otros extraídos de un valioso estudio de la SGCAN (2004), y muestra sinópticamente que esa integración comercial con dichos mecanismos centrales ha contribuido positivamente a la obtención de cuando menos tres importantes efectos benéficos para los países de la CAN:

Cuadro 1

INTEGRACIÓN COMERCIAL ANDINA: SINOPSIS DE EFECTOS Y APROVECHAMIENTO POR PM

		BOL	COL	ECU	PER	VEN	CAN
Exportaciones (X)							
% Destino CAN en X totales (XT), 2000 -02		22,7%	19,5%	10,6%	7,1%	4,8%	9,6%
Diferencia TCPA (XT _{CAN} -XT _{RM}), 1991-2002		12,6%	6,8%	4,8%	-0,5%	4,9%	5,4%
X manufacturas (XM): importancia 2000 -01.	(XM / XT) _{CAN}	8,7%	77,3%	40,7%	53,8%	56,4%	60,6%
	(XM / XT) _{RM}	36,8%	25,9%	4,2%	33,1%	7,8%	15,3%
Participación PM, en XT (2000 -02) y XM (2000 -01).	XT _{CAN}	6,9%	46,1%	11,2%	9,5%	26,3%	100%
	XM _{CAN}	0,9%	57,8%	8,8%	7,9%	24,5%	100%
	XM _{RM}	6,3%	35,8%	2,2%	28,4%	28,3%	nsa
	XT _{RM}	2,1%	20,3%	10,1%	13,2%	54,2%	---
VCR: número de sectores a CIUU -3, 1991-2001	VCR _{MUNDO}	6	11	4	4	4	4
	VCR _{CAN}	1	21	6	9	10	---
Importaciones (M)							
% Origen CAN en M totales (MT), 2000 -02		10,2%	13,5%	21,1%	14,8%	11,5%	13,7%
Diferencia TCPA (MT _{CAN} -MT _{RM}), 1991-2002		11,8%	3,3%	8,9%	-3,6%	9,4%	5,8%
Diferencia TCPA (XT _{CAN} -MT _{CAN}), 1991-2002		3%	0,2%	-4,9%	2%	-1,3%	0%
Participación PM, en MT (2000 -02) e MM (manuf., 2000 -01).	MT _{RM}	3,9%	27,8	11,3%	16,1%	40,9%	---
	MT _{CAN}	2,8%	27,1%	19%	17,6%	33,6%	100%
	MM _{RM}	4,2%	30,3%	9,6%	15,9%	40%	---
	MM _{CAN}	3,6%	22,5%	21,5%	11,3%	41,1%	100%
IED (1994 -2002)							
Participación PM: IED total (IEDT) y en Manufacturas.	IEDT	8%	27%	9%	23%	33%	100%
	IED manufacturas	5%	44%	4%	13%	34%	100%
IED intra -CAN (IED _{CAN})	IED _{CAN} / IEDT	2,05%	1,77%	0,84%	1,15%	0,8%	1,26%
	PM como Destino	13%	38%	6%	21%	21%	100%
	PM como Origen	0,4%	41%	25%	12%	21%	100%
VCR _{IEDT} : número sectores CIUU -2, 1997-99		n.d.	11	n.d.	4	n.d.	---
Efectos en Protección							
Arancel promedio simple	En 1988	16,6%	46,3%	44,5%	70,5%	42,2%	44%
	En 1991	9,2%	16,4%	16,6%	16,2%	15,1%	14,7%
	En 1994	9,7%	11,3%	11%	15,6%	11,3%	11,8%
	En 2002	9,3%	11,7%	11,4%	10,6%	12,1%	11%
Protección Otorgada: % de MT _{CAN} según niveles de protección nominal frente a MT _{RM} 2002	Bajo (0% -5%)	2,4%	18,3%	28,2%	9,6%	6,8%	---
	Medio (7% -12%)	97,6%	43,5%	31,6%	84,8%	33,1%	---
	Alto (20% -35%)	0%	24%	34,9%	3,5%	41,2%	---
	Franjas Agrícolas.	0%	14,3%	5,3%	0,6%	18,8%	---
Protección Recibida: % de XT _{CAN} según niveles de protección nominal frente a MT _{RM} 2002	Bajo (0% -5%)	2,3%	14,4%	2%	24,1%	25,1%	---
	Medio (7% -12%)	14,4%	39,7%	63,1%	39,1%	57,2%	---
	Alto (20% -35%)	2,6%	41%	26,6%	31,7%	15%	---
	Franjas Agrícolas.	80,5%	4,7%	8,2%	5,2%	2,6%	---
"Efecto Plataforma" ¹							
X beneficiadas: número (N°) de subpartidas y montos (miles US \$), 2002	N° subpartidas	48	515	137	275	262	---
	X _{CAN}	2.941	395.115	75.560	87.769	115.166	676.551
	X _{RM}	25.250	669.042	82.066	193.092	248.685	1.218.135

TCPA = Tasa de crecimiento promedio anual; PM = País miembro de la CAN; RM = Resto del mundo

¹"Efecto Plataforma" calculado con base en productos cuyas X intra-CAN (XCAN) representaron más del 75% de las respectivas X totales en 1993-98 pero menos del 75% en 2001-02, no obstante que dichas XCAN registraron una tendencia creciente en el período 1993-2002.

Fuente: *Informe Andino N° 2* (INTAL [2005] Cuadro 52, pp. 93-94).



En primer lugar, la diversificación e industrialización de sus exportaciones, expresada en la alta (60.6%) composición manufacturera de las exportaciones totales intra-CAN, en benéfica contraposición con el abrumadoramente mayoritario (84.7%) patrón primario-exportador de las ventas andinas extra-CAN. En segundo lugar, el efecto cumplido por el mercado ampliado subregional como plataforma para especializarse y poder competir posteriormente en mercados más grandes y exigentes (o "efecto plataforma", calculado como se explica al final del Cuadro 1), en virtud del cual las exportaciones extra-CAN de los productos involucrados pasaron de representar el 12% de las respectivas exportaciones totales en 1993 a representar el 62% de las mismas en el 2002 (SGCAN [2004], pp. 47-48). En tercer lugar, la CAN dio su óbolo a los dos beneficios anteriores no sólo sin elevar el nivel de protección arancelaria sino, por el contrario, contribuyendo decisivamente a reducirlo, puesto que la disminución más pronunciada del arancel promedio simple ocurrió entre 1988 y 1991, y no es atribuible por tanto a las reformas económicas generales (que recién se fueron generalizando en la subregión andina durante el resto del primer lustro de los noventa) sino al "regionalismo abierto" introducido por el primer diseño estratégico (Diciembre, 1989) que acelerara tanto la conformación de la ZLC como la preparación del AEC; además de que estos mecanismos han sabido acordar mayoritariamente una protección de nivel bajo o medio solamente, tanto por el lado de las importaciones ("protección otorgada") como por el lado de las exportaciones ("protección recibida") del comercio intra-CAN. Sin embargo, en contraste con estos tres efectos comerciales benéficos, la CAN todavía no ha podido generar suficientes estímulos a la inversión, ya que la IED intra-CAN aún representa una proporción ínfima (1.26%) de la IED total ingresada a la subregión.

Pero no todos los países miembros han sabido aprovechar por igual las oportunidades abiertas por la integración comercial andina. Los distintos niveles de aprovechamiento dependen, en última instancia, de las respectivas capacidades nacionales, especialmente las empresariales y aquellas que se expresan en la calidad de la política comercial incluyendo la calidad de la estrategia comercial específica respecto a la CAN. En tal sentido, hay que recordar (INTAL [2002], pp. 9-15) que la ZLC existe entre Bolivia, Colombia y Venezuela desde el 30/09/92 y entre estos tres con Ecuador desde el 31/01/93, y que estos cuatro países aplicaron el AEC de la Decisión 370 (Noviembre, 1994); mientras que Perú se reincorporó a la ZLC muy tardía y gradualmente (Decisión 414, Julio 1997) y sigue auto-excluido del AEC. Teniendo claras estas diferentes decisiones nacionales, y las disímiles capacidades comerciales que reflejan, se entiende cabalmente los resultados mostrados en el Cuadro 1, que indican que los miembros que han sabido sacarle mejor provecho al mercado subregional son aquellos que más tempranamente adoptaron los dos mecanismos centrales de la integración comercial andina. Entre los cuales sobresale Colombia, país que a nivel intra-CAN no sólo es el principal exportador en total (46.1%) sino de manufacturas en particular (57.8%); que aventaja a sus socios andinos en número de sectores con VCR comerciales mundiales (11) y bastante más aún en la cantidad de sectores con VCR subregionales (21); que, en materia de IED, ha sido el que más atrajo la destinada a manufacturas (44%) y el actor protagónico de la IED intra-CAN como inversionista (41%) y como



destino de la misma (38%); y que también ha sido el que más ha cosechado los beneficios del "efecto plataforma" provisto por el mercado ampliado andino.

A Perú, en cambio, parece haberle costado bastante las erradas decisiones de política comercial que tomó respecto a la CAN en 1992, que le impidieron obtener de la integración comercial andina el provecho que se esperaba dado su tamaño económico relativo al interior de la CAN. En efecto, ha sido el único miembro cuyas exportaciones intra-CAN crecieron menos dinámicamente que las destinadas extra-CAN (-0.5%), su participación ha sido inferior a la de Ecuador en las exportaciones manufactureras intra-CAN (7.9%), bajo ha sido su atractivo para la IED en general (en cuanto a número de sectores con VCR en la materia: 4) y para la IED manufacturera en particular (13%)¹⁸, e inferior al de Ecuador ha sido su desempeño como inversionista intra-CAN (12%). Pese a ello, sus exportaciones intra-CAN tienen una composición manufacturera alta (53.8%) y crecieron más dinámicamente que sus importaciones intra-CAN (2%), y también logró la segunda mejor cosecha del "efecto plataforma"; lo cual indica que algunos de los efectos benéficos del mercado ampliado subregional se han dado incluso para el país miembro más arisco con la integración comercial andina.

Un interesante contraste se da con Bolivia, la economía más pequeña de la CAN y país que no obstante haber tenido una política comercial parecida a la peruana, no optó por auto-excluirse sino por negociar activamente para asegurarse una temprana inserción favorable a sus intereses tanto en la ZLC (sin aplicar franjas de precios agrícolas, por ejemplo) como en el AEC (logrando que se le aceptara aplicar un arancel menos escalonado). Lo que debe haber contribuido a que obtuviera el nivel más elevado de protección recibida (83.1%, casi todo debido a las franjas de precios agrícolas aplicadas por sus socios andinos), la mayor diferencia en dinamismo a favor de sus exportaciones intra-CAN respecto a sus extra-CAN (12.6%), y el mayor nivel de participación de la IED intra-CAN en el total de la IED que captó (2.05%).

Otros Efectos Económicos Facilitados por la CAN

El ya citado estudio de la SGCAN estima que la generación de empleo remunerado asociada al crecimiento del comercio intra-CAN fue de 323,000 nuevos puestos de trabajo directos e indirectos en el período 1992-97, y muestra que los países andinos que más se beneficiaron de este "efecto empleo" fueron Colombia, Ecuador y Venezuela (SGCAN [2004] pp. 49-51), es decir los tres miembros que más plenamente adoptaron los dos mecanismos centrales de la integración comercial. El mismo estudio comprueba, además, que entre 1990-91 y 2001-02 crecieron el grado de integración económica y los consiguientes efectos multiplicadores de

¹⁸ González Vigil (2001) compara (pp. 34ss) el AEC de la Decisión 370 con el arancel peruano vigente en la década del setenta (particularmente en el sub-período 1992-97) y muestra que este último encareció indebidamente los costos de la producción industrial en el Perú, propiciando un desvío de IED manufacturera hacia los países andinos que adoptaron ese AEC, especialmente hacia Colombia.



cambios en la demanda agregada entre los países miembros (“efecto boomerang”), y encuentra que Colombia y Venezuela son los países más influenciados por lo que ocurre en el resto de la CAN, mientras que Ecuador y Venezuela son los que más influyen al resto de la subregión (*Idem* pp. 77-79); lo que probablemente se explica porque los dos primeros son los mayores exportadores de manufacturas a nivel intra-CAN, y por el peso de los combustibles en el comercio intrasubregional con los dos segundos.

De otro lado, si bien dicho estudio constata que persisten las asimetrías de tamaño económico (PBI total y por habitante) entre los países andinos y señala que, en tal sentido, la integración andina no habría cumplido con el objetivo de reducción de las diferencias de desarrollo existentes entre sus miembros, formulado en el Art. 2 del Acuerdo de Cartagena (*Ibidem* pp. 7 y 15-17), es pertinente acotar cuando menos dos cosas al respecto: que vía su contribución a la diversificación e industrialización de las exportaciones, la integración andina sí ha cumplido con el objetivo de promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros (formulado en los Arts. 1 y 2 del Acuerdo de Cartagena); y que vía la CAF y el FLAR (y su predecesor el FAR) la integración andina sí ha contribuido a un acceso menos asimétrico a la cooperación financiera y técnica (tal como se mencionara al final la sección III de este trabajo).

V. Comentarios de Cierre: Encrucijada y Desafíos Actuales

Los beneficios económicos examinados muestran que la razón de ser de la CAN no es meramente “política” (en la acepción peyorativa del término, de ahí las comillas), y dan sustento a las fuerzas centrípetas explicativas tanto de su muy avanzada ZLC en bienes como de su persistente activismo en los frentes de construcción del mercado común distintos a los estrictamente vinculados con la consolidación de la unión aduanera. Sin embargo, las fuerzas centrípetas generadas siguen siendo pequeñas (recuérdese que el mercado subregional sólo absorbe el 9.6% de las exportaciones totales andinas, y su rol aún más discreto como fuente de atracción de IED), por comparación con las fuerzas centrífugas nutridas por el gravitante peso de las relaciones económicas y políticas con terceros países o grupos de países. Por añadidura, desigual ha sido el aprovechamiento de aquellos beneficios económicos por parte de los distintos países miembros; resultado que, si bien era predecible porque disímiles son sus capacidades nacionales, posiblemente ha sido agravado por la aceptación conjunta de modalidades de participación en los mecanismos centrales de la integración comercial quizás demasiado “al gusto del cliente”. Participación dispareja que, una vez instalada, cuesta mucho revertirla porque es difícil que los beneficiados se avengan a modificar el *status quo*; aunque lo ininteligible (técnicamente, al menos) es sin duda la renuencia de la representación peruana ante la Comisión a admitir el error y aprovechar la oportunidad de emparejar el piso brindada por la Decisión 535.

Tales factores, unidos a la alta exigencia intrínseca al modelo de integración propugnado, explican el entrampamiento en la consolidación de la unión aduanera. En estas circunstancias, ese gran activo de la CAN que es su institucionalidad subregional, ha salido de nuevo al frente para



constructivamente contribuir a resolver la encrucijada. En efecto, la SGCAN actuó prontamente formulando un nuevo diseño estratégico de una integración andina para el desarrollo y la globalización, que en cierto modo “desarancelice” el proceso mediante un nuevo modelo de mercado común que ponga el énfasis en las respectivas acciones normativas, en la promoción de la competitividad (rural y agrícola, de las PYMES, de las áreas fronterizas y regiones de influencia de los ejes IIRSA, más la innovación tecnológica que todo ello exige), y en otros temas estratégicos como energía, desarrollo sostenible, sociedad de la información y conectividad (Wagner [2004] pp. 7-13); tercer diseño estratégico andino que fuera aprobado por el XV CPA (Quito, Julio 2004). En línea con ello, la Decisión 620 ya no enfatiza el AEC sino una “política arancelaria común” necesaria, entre otras razones, para la búsqueda negociación con la UE de un Acuerdo de Asociación que incluya un TLC.

Así es que el modelo de integración parece estar en el centro del debate andino actual. Simplificando, se puede decir que son dos los modelos de integración con mayor ascendencia en la escena mundial y latinoamericana en particular: el modelo de la UE, que representa algo así como la “ortodoxia” del saber en materia de integración económica, con sus instituciones y mecanismos supranacionales para garantizar la efectividad de las reglas de juego de un proceso basado en la legalidad y no en la dominación o imposición, y con su clásica descomposición del proceso en etapas secuenciales donde la de la unión aduanera es previa a la del mercado común porque se asume que constituirse en una sola entidad comercial es indispensable para la viabilidad del resto de la construcción de un solo espacio económico y para la credibilidad de tal compromiso; y el modelo del *NAFTA*, cuyo objetivo es una ZLC integral a ser construida en forma simultánea –o sin etapas predeterminadas– en todos sus componentes, los que abarcan e incluso exceden la amplia gama de compromisos asumidos en la OMC y que hacen que tal ZLC sea asimilable a un mercado común, aunque “heterodoxo” en tanto comprende a todos los ingredientes del caso excepto los supranacionales. En la subregión andina, desde que en 1995 entraran en vigor el “Grupo de los Tres” (Colombia, México y Venezuela) y el ALC Bolivia – México (González Vigil [2004], pp. 107-111), y más aún en estos días de negociación de un TLC con los EEUU, está ocurriendo en los hechos un mestizaje entre ambos modelos o, para ser más preciso, entre la versión andina del modelo europeo y las adaptaciones del modelo *NAFTA* a las realidades latinoamericanas.

No es impensable que tal mestizaje *de facto* pueda terminar siendo convalidado *de jure* mediante un nuevo modelo híbrido de mercado común andino. Los antecedentes examinados en la sección I de este trabajo muestran que los países andinos no han carecido del realismo y la flexibilidad requeridos para adaptar su modelo de integración a las realidades propias, y bien podrían entonces ejercitarlos una vez más para producir una versión de mercado común que combine de algún modo los ingredientes de los dos grandes modelos de integración en plaza. Sin embargo, conviene no ignorar que la construcción de un mercado común, para que merezca llamarse tal independientemente de cuan híbrido sea, es siempre una tarea muy exigente y más compleja que la arancelaria porque



involucra la armonización de políticas domésticas o medidas al interior de las fronteras. Lo mismo puede afirmarse de competitividad y otros temas estratégicos como los mencionados anteriormente, los cuales implican tareas de gran envergadura porque implican actuar en las interioridades microeconómicas del funcionamiento nacional; razón por la que son pocos los países que pueden exhibir grandes logros en materia de las llamadas reformas estructurales de segunda y tercera generación. Puesto que todo eso debe hacerse mediante reglas de juego basadas en la legalidad, ya que en la CAN por fortuna no hay ningún país con suficiente poder como para imponer su voluntad al resto, con miras a tareas tan inmensas se requiere entonces de un esquema de integración con un muy alto grado de efectividad en sus normas y mecanismos y, por ende, de mucha credibilidad ante tirios y troyanos. Efectividad y credibilidad son, en consecuencia, los retos más concretos y apremiantes que enfrenta la CAN, pues de ello depende su futuro como integración económica, y por tal razón debe sopesar cuidadosamente los efectos en efectividad y credibilidad que tendrá su decisión final sobre la unión aduanera.



BIBLIOGRAFÍA

CEPAL (COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE). *El Regionalismo Abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*. Santiago, Chile: Naciones Unidas, LC/G.1801(SES.25/4), Enero, 1994.

DEVLIN, ROBERT Y ANTONI ESTEVADEORDAL. *What's New in the New Regionalism in the Americas?*. Buenos Aires: BID-INTAL, ITD-STA, Working Paper 6. Mayo, 2001.

GONZÁLEZ VIGIL, FERNANDO. "El Grupo Andino y la Convergencia Regional", en *Articulación de Esquemas Subregionales y Bilaterales de Integración*, pp. 201-265, ALADI/SEC/Estudio 75/Rev.1. Montevideo: Secretaría General de la ALADI. Enero, 1994.

_____. "Política Comercial y Localización de Inversiones: Efectos de la Estructura Arancelaria en el Perú en la Década de los Años Noventa", en *Integración & Comercio*, N° 14, Año 5. Buenos Aires: BID-INTAL., Mayo – Agosto 2001.

_____. "Preferential Trading Agreements in the Western Hemisphere", en *APEC in the 21st Century*, Riyana Mirante y Denis Hew (eds.), pp. 107-149. Singapur: ISEAS. 2004.

INTAL (INSTITUTO PARA LA INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE). *Informe Andino N° 1*, Juan José Taccone y Uziel Nogueira (eds.). Buenos Aires: BID-INTAL. Febrero, 2002.

_____. *Informe Andino N° 2: Desarrollos del Período 2002-2004*, Juan José Taccone y Uziel Nogueira (eds.). Buenos Aires: BID-INTAL. Marzo, 2005.

JUNAC (JUNTA DEL ACUERDO DE CARTAGENA). *Profundización de la Integración Andina: Documentos de las Reuniones del Consejo Presidencial Andino en 1989 y 1990*. Lima. Febrero, 1991.

KUWAYAMA, MIKIO. *Open Regionalism in Asia Pacific and Latin America: a survey of the literature*. Santiago, Chile: CEPAL, Serie Comercio Internacional N° 4. Diciembre, 1999.

MALDONADO, HÉCTOR. *Treinta Años de Integración Andina: Balance y Perspectivas*. Lima: Secretaría General de la Comunidad Andina. Mayo, 1999.

OKITA, SABURO. "Regionalism and the Asia Pacific Development Outlook", presentado en el International Seminar on The Pacific: An Integral Part of the New World and the Ocean of the XXth Century. Santiago, Chile, Noviembre 16-18, 1992.

REYNOLDS, CLARK W., FRANCISCO THOUMI Y REINHART WETTMAN. *A Case for Open Regionalism in the Andes: policy implications of Andean integration in a period of hemispheric liberalization and structural adjustment*. Washington, D C.: US Agency for International Development. 1993.

SGCAN (SECRETARÍA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA). *Informe de la Secretaría General de la Comisión sobre Régimen de Inversiones de la Comunidad Andina*. Lima: Comunidad Andina de Naciones. Marzo, 2003a.

_____. *Perspectivas de la Unión Aduanera Andina*. Lima: Comunidad Andina de Naciones. Diciembre, 2003b.



_____. *Evaluación de la Dimensión Económica del Proceso de Integración Andino: comercio, inversión y cooperación financiera*. Lima: Comunidad Andina de Naciones. Abril, 2004.

_____. *Informe sobre el Estado de Situación del Programa de Liberación entre Perú y el Resto de Países de la Comunidad Andina a Agosto de 2005*, SG/di 595 Rev.1. Lima: Comunidad Andina de Naciones. Agosto, 2005.

WAGNER TIZON, ALLAN. *Integración para el Desarrollo y la Globalización: Hacia un Nuevo Diseño Estratégico de la Integración Andina*. Lima: SGCAN. Febrero, 2004.

