

Logros y límites de la integración andina: 1989–2005

Fernando González Vigil

Universidad del Pacífico

Resumen

En este artículo se analizan los logros y límites del proceso de integración económica en la subregión de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) durante el período 1989–2005. De conformidad con el enfoque de «regionalismo abierto» adoptado por la CAN a lo largo de ese período, los avances son evaluados tanto en la «agenda interna» como en la «agenda externa» de la integración andina. Los principales logros son, respectivamente, la conformación plena de la zona de libre comercio subregional y las exitosas negociaciones con los Estados Unidos, la Unión Europea y Mercosur. De otro lado, las principales limitaciones se encuentran en la incapacidad de constituir una unión aduanera entre todos los miembros de la CAN y de entablar negociaciones comerciales comunitarias con terceros países. Ambas carencias reflejan dificultades aún no superadas para adoptar cabalmente el exigente modelo europeo de integración económica, así como las desiguales capacidades nacionales para aprovechar los beneficios del mercado subregional. Por estas razones, la CAN parece estar evolucionando hacia un modelo híbrido de integración, incorporando algunos mecanismos inspirados por los recientes acuerdos comerciales de los Estados Unidos y tratando de mantener la institucionalidad de inspiración europea.

Abstract

This article examines the achievements and limits of the economic integration process in the Andean Community of Nations (CAN) subregion during the period 1989–2005. In accordance to the «open regionalism» approach embraced by CAN along that period, progress is assessed both in regards to the «internal agenda» and to the «external agenda» of Andean integration. Main achievements are the full completion of the subregional free trade zone and successful negotiations with the United States, the EU and Mercosur. Whereas

main limitations are found in the incapability to establish a customs union among all CAN members and to conduct community trade negotiations with third countries. Both shortcomings reflecting difficulties yet to be overcome to duly adopt the exigent European model of integration, as well as unequal national capacities to take profit from the subregional market benefits. Reasons why CAN seems to be evolving towards a hybrid model of integration, incorporating some mechanisms inspired by US's recent trade agreements while trying to keep the institutional arrangements of European inspiration.

INTRODUCCIÓN

El lector merece ser alertado desde el arranque de que este artículo 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 artículo, 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 solo 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, simplificando la tarea de las tres maneras siguientes:

La primera simplificación consiste en partir de la situación de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) a mediados de la presente década y, cuando el respectivo balance de logros y límites requiera de una visión retrospectiva, limitarla al período iniciado a fines de 1989, cuando los objetivos estratégicos de la integración andina empezaron a ser remozados de la forma que se indicará en un instante. Esta reducción del período referencial conduce a una segunda simplificación: el balance de logros y límites, así como las consiguientes reflexiones sobre los principales desafíos que enfrenta la CAN de cara al futuro cercano, se harán sobre todo con relación a sus objetivos contemporáneos de integración en sentido estricto y solo 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 sea indispensable.

De ahí que en la primera sección de este artículo 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 y acerca de los principales desafíos que enfrenta de cara al futuro cercano. Cabe señalar que dicho análisis,

1. Entre los objetivos de desarrollo en general, abordados solo parcialmente en este trabajo 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. <<http://www.comunidadandina.org/normativa/tratprot/acuerdo.htm>>.

aunque realizado con base en el desempeño de la CAN hasta el año 2005, en varios sentidos también se aplica a la integración andina tal como se encuentra a la fecha de esta publicación del artículo.

1. 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 de 1980, la integración andina fue pionera en la asimilación y adaptación a sus propias realidades del nuevo paradigma de integración económica aportado por el «regionalismo abierto» procedente de la región 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 de 1989)². 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 (Junta del Acuerdo de Cartagena [Junac] 1991: 41)³.

Así fue que el cambio de paradigma de integración efectuado por aquel 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

-
2. Kuwayama (1999: 7-8), luego de remitir a Okita (1992) para los detalles sobre cómo el concepto de «regionalismo abierto» fue concebido y desarrollado en la región Asia Pacífico, explica que la integración andina (remozada por su diseño estratégico de 1989, se entiende) proporcionó el caso de análisis acerca del 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» (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [Cepal] 1994: 8).
 3. 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).

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 (Junac 1991: 42-3), cual dos caras de una misma agenda de integración económica, en consonancia con el «regionalismo abierto»⁴.

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 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), para 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, septiembre de 1995), donde se lo denominó «profundizar el proceso andino de integración» y se previó agregarle una «agenda social»; fue aún más enfatizado por el IX CPA (Sucre, abril de 1997), que instruyó a «avanzar en el establecimiento del Mercado Común» (Maldonado 1999: 109-10, 118); y oficialmente sigue vigente, no obstante que a la fecha del cierre de este artículo siga persistiendo la incertidumbre acerca del futuro de su componente «unión aduanera» (tal como se explicará más adelante).

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 solo la integración latinoamericana sino la hemisférica

4. Esa estilización en dos grandes objetivos facilitó una programación ordenada y detallada de las distintas acciones necesarias para cumplirlos (véase Junac 1991: 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.

también, en razón del lanzamiento del proceso del Área de Libre Comercio de las Américas (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 de 1990 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: 107–11); 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 de 1992) y, varios años después, con terceros países en general (Decisión 598, julio del 2005) a raíz de la negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos de América (EE.UU.). 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»; resaltando 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 propias realidades –nacionales y en el ámbito subregional–, especialmente en lo relativo a instrumentos comerciales. Tres ejemplos claves son: que la CAN no solo lleva ya más de diez años subsistiendo con un arancel externo común (AEC) imperfecto y del que no participa el Perú, sino que en la hora actual va por el camino de sustituir la meta del AEC entre todos sus miembros por una «política arancelaria común» de configuración aún por determinarse; que la negociación comercial como grupo con terceros países ha sido convertida en algo opcional nomás; 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 más adelante.

Sin embargo, es en materia de mecanismos institucionales supranacionales que los andinos han desarrollado mejor 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 de 1996), las que, además de 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 SAI⁵, debido a su relevancia para el cabal entendimiento de lo analizado en todo este artículo.

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 solo 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 «Consejos o Comisiones Sectoriales», según la naturaleza de los temas por examinar y de las Decisiones por 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 el 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 que mantiene sus facultades centrales de formular Propuestas de Decisión y de resolver (mediante Resoluciones) sobre controversias en las instancias administrativa y prejudicial. Asimismo, se fortaleció el 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 proce-

5. 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. Véase <<http://www.comunidadandina.org/quienes.asp>>.

dimientos⁶. También resultó fortalecido el órgano deliberante del SAI: el Parlamento Andino, al promociarse que este aprobara (en abril de 1997) un Protocolo Adicional a su Tratado Constitutivo y un Protocolo Adicional sobre Elecciones Directas y Universales de sus Representantes.

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 obliga a todas las personas (naturales y jurídicas) habitantes en los territorios de los miembros plenos de la CAN; aunque no suprime las facultades legislativas ni reguladoras de estos países 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 en el ámbito de la SGCAN como instancia administrativa, o puede empezar por la SGCAN como instancia prejudicial, o puede ser iniciada directamente ante o por el Tribunal Andino.

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 son comparados con los de la UE, y cuando 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.

6. Reformas que fueron instrumentadas mediante el Protocolo Modificatorio del Tratado de Creación del «Tribunal Andino» (codificado por la Decisión 472 [mayo de 1996], y su nuevo Estatuto aprobado por el «Consejo Andino» (Decisión 500, junio del 2001).

2. AGENDA EXTERNA ANDINA: LOGROS Y LÍMITES

En el *Informe Andino* N° 2 (Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe [Intal] 2005: capítulo II) se examinan los significativos avances registrados hasta entonces por los países andinos en la implementación de su «agenda externa»; logros que cabe calificar de notables porque han sido alcanzados en las relaciones con las principales contrapartes económicas y políticas de los miembros de la CAN, a saber: los Estados Unidos, la Unión Europea y el Mercosur. Los logros en cuestión pueden ser resumidos muy sucintamente así⁷:

- Las gestiones andinas consiguieron que los Estados Unidos aprobaran la ATPDEA (Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act) en agosto del 2002, renovando y ampliando las preferencias arancelarias que ese país había unilateralmente concedido a cuatro países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador y el Perú) mediante la 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 ese país andino era predecible a la luz de la tendencia de los Estados Unidos a diferenciar sus relaciones con Venezuela de las que mantiene con el resto de la subregión andina⁸.

Pero los cuatro países beneficiarios del ATPDEA consiguieron algo mucho más importante aún: que Estados Unidos, en respuesta a gestiones iniciadas por Colombia y el Perú, se decidiera a negociar un TLC de última generación con esos cuatro países andinos; negociación que empezó en mayo del 2004 con tres de estos (Colombia, Ecuador y el Perú; con la asistencia de Bolivia como observador). Si bien esta negociación tampoco incluyó a Venezuela, y los países andinos incluidos no lo estaban en tanto que miembros de la CAN, el Consejo Andino adoptó la Decisión 598 (julio del 2005) que faculta –en su Art. 1– las negociaciones comerciales –conjuntas y bilaterales– con terceros países en general y establece –en su Art. 2– que los miembros de la CAN participantes en las mismas “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)

-
7. Algunos ejemplos de otros avances en la «agenda externa» de la CAN, no examinados aquí por razones de espacio, son: el Mecanismo de Consulta Política y Cooperación establecido con China (marzo del 2000), el cual ya ha dado lugar a dos reuniones ministeriales (octubre del 2002 y septiembre del 2004); el mecanismo similar establecido con Rusia (mayo del 2001) y que ya se ha reunido en una oportunidad (mayo del 2004); además de las relaciones con Canadá y con países de Centroamérica y del Caribe que se reseñan en Intal (2002: 90, 93-5).
 8. Venezuela comunicó su decisión de retirarse de la CAN en abril del 2006, razón por la cual ese país es tenido en cuenta como miembro pleno de la CAN en este artículo, referido al período 1989-2005.

Mantener un apropiado intercambio de información y consultas en el desarrollo de las negociaciones, en un marco de transparencia y solidaridad⁹.

- De cara a la Unión Europea, los miembros de la CAN sí han actuado como grupo subregional, y en tal condición lograron: a) suscribir un Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación (diciembre del 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 mediante 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 del 2005 y cuya conclusión satisfactoria permitió que en la Reunión Ministerial CAN-UE celebrada en Santo Domingo (abril del 2007) se acordara el lanzamiento de las negociaciones del mencionado acuerdo de asociación, en sus tres pilares: comercio, cooperación y diálogo político¹⁰.
- Al mismo tiempo, se ha logrado configurar la zona de libre comercio CAN-Mercosur mediante los acuerdos suscritos con los cuatro países mercosureños por el Perú individualmente (ACE 58, agosto del 2003) y por Colombia, Ecuador y Venezuela juntos (ACE 59, diciembre del 2003); dos acuerdos precedidos en el tiempo por el de Bolivia con la subregión mercosureña (ACE 36, diciembre de 1996). Dicha configuración es una expresión de una voluntad de asociación intersubregional que ha conducido a que, en la actualidad, todos los países de la CAN ya estén incorporados cada uno como Miembro Asociado del Mercosur, y, recíprocamente, los cuatro países de este último hayan sido incorporados cada uno como Miembro Asociado de la CAN (Decisión 613, julio del 2005).

9. La etapa conjunta de la negociación comercial andina con los Estados Unidos duró hasta noviembre del 2005, al cabo de la cual empezó la etapa bilateral. El Perú concluyó esta el 07/12/05, Colombia lo hizo el 27/02/06 y Estados Unidos suspendió su negociación bilateral con Ecuador el 16/05/06. El TLC Perú-EE.UU. entró en vigencia el 01/02/09, mientras que el TLC Colombia-EE.UU., suscrito el 26/11/06, al cierre de este artículo aún estaba pendiente de ratificación por el Congreso de los Estados Unidos.

10. La negociación del pilar comercial de ese acuerdo tuvo una primera etapa que dio lugar a tres rondas de negociación (entre septiembre del 2007 y abril del 2008), en las que los cuatro miembros plenos de la CAN participaron como grupo subregional con miras a la suscripción de un solo TLC CAN-UE. Posteriormente, la negociación del pilar comercial entró en una segunda etapa, que al cierre de este artículo ya ha dado lugar a tres rondas de negociación (entre febrero y mayo del 2009) bajo un nuevo formato más dirigido a la suscripción de TLC bilaterales, pero con los tres países andinos participantes (Colombia, Ecuador y el Perú; pues Bolivia se ha abstenido de participar en esta etapa) estableciendo entre sí las coordinaciones del caso (en cumplimiento de la Decisión 598) y buscando consensuar en lo posible los textos que se negocian con la Unión Europea.

Otra expresión de este acercamiento intersubregional 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 del 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, y se ha entrado en la etapa de construcción de los principales corredores interoceánicos que los integrarán físicamente con países del Mercosur.

De todos esos importantes logros concretos, los únicos conseguidos por los andinos actuando como grupo subregional son aquellos con la Unión Europea, 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 grupal en materia de negociaciones comerciales como un incumplimiento del ordenamiento jurídico andino, puesto que, como ya se vio antes, la Política Exterior Común (PEC) vigente da amplia cabida a que los miembros de la CAN entablen individualmente –de manera bilateral o plurilateral– negociaciones comerciales con terceros países en general. Ello no impide señalar que la opción bilateral o plurilateral de los andinos, si bien era la única posible de cara a los Estados Unidos, porque este país de ningún modo hubiese aceptado negociar con la CAN como grupo, no lo era respecto al Mercosur, ya que 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 cual, además de representar una significativa flexibilización del modelo europeo de integración originariamente adoptado, constituye tanto un reflejo de la imperfección de la unión aduanera andina como un factor explicativo de la incertidumbre que pende acerca del futuro de esta (véase las secciones siguientes).

Pero los lineamientos de la PEC no se limitan a las negociaciones comerciales, y en algunos de sus otros aspectos ha sido más frecuente la acción externa conjunta. Esos lineamientos¹¹ siguen las orientaciones fundamentales contenidas en el capítulo III del texto vigente del Acuerdo de Cartagena, el cual en su Art. 50 convoca a concertar «posiciones políticas conjuntas que permitan una participación comunitaria efectiva en foros y organizaciones

11. Formulados por el Consejo Andino mediante la Decisión 458 (mayo de 1999), que fuera adoptada en cumplimiento de una directriz del X CPA (Guayaquil, abril de 1998) y cuyos criterios de programación y ejecución fueran fijados en la Decisión 499 (junio del 2001). Véase <<http://www.comunidadandina.org/externor/pec.htm>>.

políticas internacionales». Al respecto, si bien el accionar del Consejo Andino es en verdad muy activo y cubre una gama bastante amplia de asuntos políticos, la gran mayoría de estos son resultantes de las agendas de trabajo fijadas en los respectivos foros y organizaciones internacionales, y no siempre tienen su correlato en compromisos en el ámbito de la CAN como tal. Dos buenos ejemplos de este correlato son el «Protocolo Adicional al Acuerdo de Cartagena: Compromiso de la Comunidad Andina por la Democracia» (octubre de 1998, terminado de suscribir en junio del 2000), y los «Lineamientos de la Política de Seguridad Externa Común Andina» (Decisión 587, julio del 2004).

En cuanto a la orientación de «fortalecer la participación comunitaria en foros económicos y comerciales, internacionales, multilaterales, hemisféricos y regionales» (Art. 53), cabe señalar que en la presente década se concretaron cuando menos un par de importantes logros, adicionales a los ya mencionados en párrafos precedentes: la participación comunitaria andina en la defensa del «SGP Drogas» ante la OMC (febrero del 2004) a raíz de la demanda planteada por la India contra ese régimen preferencial; y la actuación conjunta mediante una vocería andina a lo largo de las negociaciones del ALCA y hasta que estas fueron puestas en receso a partir de abril del 2004.

3. AGENDA INTERNA DE LA CAN: LÍMITES Y LOGROS

El análisis en esta sección muestra que, en contraste con la «agenda externa», en la que 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 en el comercio de mercancías: la zona de libre comercio, cuya desgravación arancelaria ya 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, hacia la que se avanzó de manera bastante imperfecta y precaria hasta el año 2005, pero que desde entonces parece ser un proyecto de realización poco probable. Lo cual de ningún modo significa que no sean muy valiosos los logros «internos» conseguidos, pues entre estos, además de la antes mencionada configuración plena de la zona de libre comercio en mercancías, están varios referidos a otros componentes de la construcción del mercado común subregional, que muestran que la CAN ha seguido avanzando hacia este objetivo estratégico clave, aunque de una manera cada vez más distinta del modelo europeo en la materia, tal como se discutirá en la última sección de este artículo.

Zona de libre comercio (ZLC)

La ZLC andina ya está completamente perfeccionada: el 100% del comercio entre los países miembros de la CAN está fluyendo sin pago de aranceles. Los primeros en conformarla fueron Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela, en cumplimiento de la Decisión 324 (agosto de 1992). El Perú se autoexcluyó de la ZLC andina en ese entonces (Decisión 321, agosto de 1992), aunque estableció una ZLC con Bolivia mediante un acuerdo bilateral suscrito en aquel año, y cinco años después se reincorporó a la ZLC con los otros tres miembros de la CAN (Decisión 414, julio de 1997), mediante un lento programa de liberación que fuera completado el 31/12/05. Como resultado de lo anterior, en lo que se refiere a desgravación total del comercio de mercancías entre miembros de un acuerdo comercio preferencial, la CAN ya ostenta a la fecha la ZLC subregional más avanzada de la región latinoamericana y caribeña.

Pero existe 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 intrasubregional 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 del 2002)¹³, las cuales, si bien motivaron a que la SGCAN actuara prontamente proponiendo a la Comisión (marzo del 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 del 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

12. Vale acotar que las distorsiones permitidas por este incumplimiento fue una de las razones esgrimidas por el Perú para justificar su autoexclusión tanto de la ZLC (entre agosto de 1992 y julio de 1997) como del AEC (desde entonces hasta la fecha). Véase González Vigil (1994: 234 y ss.).

13. Véase las Directrices 3, 4 y 6 a 9 en Intal (2002: 119).

14. Esta evaluación no desdeña los varios avances en la elaboración de normas comunes sanitarias y fitosanitarias, y sobre reglamentos técnicos (véase <<http://www.comunidadandina.org/comercio.asp>>). En materia de reglas de origen, sin embargo, la normativa andina data de julio de 1997 (Decisiones 416 y 417) y es probable que sea necesaria su actualización por efecto de los nuevos regímenes de origen típicos a los TLC de última generación como los que algunos países andinos han suscrito con los Estados Unidos y en la actualidad negocian con la Unión Europea.

distorsionados por subsidios aplicados en sus países de origen, en la CAN han coexistido dos mecanismos: el «Sistema Andino de Franjas de Precios» (SAFP), adoptado por Colombia, Ecuador y Venezuela mediante la Decisión 371 (noviembre de 1994), y el peruano (el «SPFP», que data de marzo de 1991 aunque con modificaciones posteriores); mientras que Bolivia no aplica franjas, pero como exportador agroindustrial sí se beneficia de la protección adicional ante terceros países que le conceden las franjas de sus socios andinos. Este descalce, y en particular las significativas diferencias de cobertura y metodología existentes entre el SAFP y el SPFP (Intal 2005: 60-1), que generan peligrosas distorsiones en el comercio intrasubregional, trataron de ser resueltos mediante la Directriz 16 del CPA en Santa Cruz (enero del 2002), la que instruye que se establezcan franjas de menor cobertura y de aplicación más transparente. Su implementación, sin embargo, no solo ha sido repetidamente postergada, sino que, peor aún, desde la Decisión 569 (diciembre del 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 desde los años en que la ZLC andina estaba ya muy cerca de completarse plenamente y, por ende, la mayor parte del comercio intrasubregional de productos sensibles estaba ya fluyendo libre de aranceles, haya ocurrido 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 doce casos sobre salvaguardias, en el comparativamente corto período entre octubre del 2001 y enero del 2004 hubo cuando menos diez casos similares (Intal 2005: 62-4, Intal 2002: 18), todos afectando el sensible comercio intrasubregional de productos de la cadena oleaginosa. Cabe señalar que en ocho de esos diez casos la SGCAN desautorizó las medidas, y en los otros dos las admitió solo 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, porque no solo 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, el Perú sigue aplicando su arancel nacional, y los otros miembros de la CAN aplicaron el AEC procedente de la Decisión 370 (noviembre de 1994; con sus modificaciones posteriores) con suficiente disciplina hasta mediados del 2006 y bien poca desde entonces. Ambos aranceles bastante «imperfectos» en sus respectivas estructuras: el peruano, porque a lo largo de la década de

1990 mantuvo el promedio arancelario más alto en la subregión andina y durante la mayor parte de la presente década tuvo una excesiva concentración en el nivel de 12% (el cual rigió para 42,9% de las partidas arancelarias hasta el año 2006), defectos que encarecieron innecesariamente la importación de bienes de capital e intermedios sofisticados no producidos en la subregión andina; y aquel AEC por sus varias excepciones y perforaciones, y por la aplicación diferenciada que permitió a Bolivia y Ecuador.

Tal como se analiza en el *Informe Andino* N° 2 (Intal 2005: 54-6), la esperanza de lograr un AEC con el Perú rebrotó a raíz de la Directriz 11 del CPA en Santa Cruz (enero del 2002), la que fijó la estructura básica del nuevo AEC por ser adoptado por todos los miembros de la CAN, y la que, al compararla con la estructura básica del AEC de la Decisión 370, se advierte que incluía el nivel de 0%, pero, extrañamente, omitía el nivel de 15%. La instrumentación jurídica de esa directriz presidencial se dio con la Decisión 535 (octubre del 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 62% del universo arancelario (4.171 subpartidas Nandina). Sin embargo, la puesta en vigencia del AEC entre los entonces cinco miembros de la CAN, que debió ocurrir el 01/01/04 según dicha Decisión, sufrió hasta cinco postergaciones en los dieciocho meses siguientes¹⁵. Dicho informe muestra que se trataba 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 Decisión 620 (julio del 2005) fijó 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». Aquel plazo tampoco fue cumplido, quizás con la idea de que la negociación comercial con la Unión Europea, entonces en preparación, propiciara alguna forma de convergencia arancelaria entre los andinos, lo que ocurrió parcialmente

15. Del 01/01/04 al 01/03/04 (Decisión 569, diciembre del 2003), luego al 10/05/04 (Decisión 577, febrero del 2004), luego hasta el 10/05/05 (Decisión 580, mayo del 2004), de ahí al 20/05/05 (Decisión 612, mayo del 2005), y finalmente al 02/12/05 (Decisión 620, julio del 2005).

16. Puesto que dicho anexo I, de haberse aprobado, habría estimulado la competitividad andina mediante una reducción del promedio arancelario para bienes de capital e intermedios, y si bien provocaría un aumento del promedio arancelario para bienes de consumo, este se debe en parte al error, fácilmente corregible, de la 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 solo 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. Véase detalles en las páginas 56-60 del mencionado informe, y en SGCAN (2003b: 24-42).

en la forma del punto inicial de desgravación (PID) ante la UE, que sirvió de base para esa negociación durante su etapa grupal. Pero ya no el PID, sino los aranceles nacionales andinos, están sirviendo de base en la actual etapa de dicha negociación comercial, más encaminada hacia la suscripción de TLC bilaterales con la Unión Europea. Lo que sumado a recientes declaraciones de autoridades de los países miembros de la CAN, bastante escepticas respecto a la viabilidad del AEC, hace pensar que lo más probable es que la CAN no lo adopte, en el futuro previsible al menos.

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 de 1992), con la «Armonización de Mecanismos de Financiamiento y Seguro de Crédito a las Exportaciones Intrasubregionales» (título de la Decisión 420, julio de 1997), y también en materia de «Armonización de Franquicias Arancelarias» (título de la Decisión 282, marzo de 1991), ya que aún subsiste un significativo déficit de armonización respecto a los principales regímenes aduaneros especiales (*drawback*, admisión temporal, perfeccionamiento activo). Pero en el lado positivo están los avances en la producción de instrumentos aduaneros comunes, que se intensificaron a principios de esta década gracias a un proyecto de cooperación CAN-UE para el fortalecimiento de la unión aduanera en los países andinos, conocido como «Proyecto Granada»¹⁷.

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 mercancías, el gran activismo desplegado en varios de esos componentes durante el primer lustro de esta década permite afirmar que la CAN está realmente en vías de configurar un mercado común subregional, aunque no al estilo europeo en el sentido de que este mercado común probablemente no contendrá una unión aduanera, en sus tiempos iniciales al menos. Además, tal activismo muestra el acierto de las reformas institucionales que fortalecieron los roles de los órganos subregionales responsables de los otros componentes del mercado común, 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 avances en los siguientes componentes:

17. Cuyas labores desembocaron en los siguientes instrumentos adoptados en diciembre del 2003: Actualización de la Nomenclatura Andina 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).

- Liberalización del comercio de servicios

Con la Decisión 439 (junio de 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 *statu 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, y se ha dispuesto 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 se han registrado avances concretos más significativos en los dos primeros que en los otros dos sectores (véase detalles en Intal 2002: 20-4 e Intal 2005: 64-70).

Otro paso importante es la aprobación del Inventario de Medidas Restrictivas del Comercio de Servicios (Decisión 510, octubre del 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 solo 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, el proceso de eliminación gradual y progresiva de las medidas restrictivas comprendidas en el inventario no concluyó 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 por 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 del 2001) sobre «Reconocimiento de los Documentos Nacionales de Identificación», adoptada por el Consejo Andino para instrumentar jurídicamente las directrices del XII CPA (Lima, junio del 2000)

sobre libre circulación de personas naturales de la subregión. Otra de estas directrices presidenciales ya instrumentada jurídicamente es la referida al «Pasaporte Andino» (Decisión 504, junio del 2001), para cuya puesta en vigencia el Consejo Andino aprobó las normas básicas sobre las características de nomenclatura y seguridad de dicho pasaporte (anexo I de la Decisión 525, julio del 2002). Al año 2005, solo quedaba pendiente la aprobación del reglamento del «Instrumento Andino de Migración Laboral», adoptado mediante la Decisión 545 (junio del 2003) del Consejo Andino, que establece las normas para una gradual y progresiva circulación libre de nacionales andinos en la subregión con fines laborales bajo relación de dependencia; así como del reglamento del vinculado «Instrumento Andino de Seguridad Social» (Decisión 583, mayo del 2004).

En lo concerniente a la inversión extranjera directa, el antiguo régimen andino (aquel de la famosa Decisión 24, julio de 1971) fue sustituido por el de la Decisión 291 (marzo de 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 mediante legislación nacional, la fuerza del nuevo paradigma generó una alta armonización subregional de facto, que ha facilitado la concertación de posiciones conjuntas en materia de inversiones a lo largo de las negociaciones del ALCA (SGCAN 2003a) como también entre los países andinos participantes de las negociaciones de TLC con los Estados Unidos y con la Unión Europea; razones estas por las que los miembros de la CAN no se han sentido urgidos a actualizar su régimen subregional en la materia. En cambio, sí se han abocado a actualizar su convenio para evitar la doble tributación entre sí, el cual es bastante antiguo, ya que data de noviembre de 1971 (anexo I de la Decisión 40).

Respecto a derechos de propiedad intelectual (que protegen 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 de 1993); de un «Régimen Común sobre Derechos de Autor y Conexos» (Decisión 351, diciembre de 1993); y de un «Régimen Común sobre Acceso a Recurso Genéticos» (Decisión 391, julio de 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 un nuevo «Régimen Común de Propiedad Industrial» (Decisión 486, diciembre del 2000), el cual incorpora las provisiones básicas del Adpic de la OMC (trato nacional, 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.

- Integración física y fronteriza

Sobre los importantes avances andinos en integración física, se aplica lo antes mencionado a propósito de IIRSA, pues lo esencial está realizándose en el marco de esa iniciativa. En materia de integración fronteriza también se registra un dinamismo más práctico y efectivo en tiempos recientes, a partir de la adopción de la «Política Comunitaria para la Integración y el Desarrollo Fronterizo» (Decisión 459, mayo de 1999) y sus derivadas Decisiones 501 y 502 (ambas de julio del 2001) referidas respectivamente a las zonas de integración fronteriza (ZIF) y a los centros binacionales de atención en frontera (Cebaf). De resultados de lo cual, durante el primer lustro de esta década se avanzó en la formalización del establecimiento de tres ZIF, en la preparación de la puesta en operación de siete Cebaf, y se aprobaron 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: 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 de 1997). En su II Reunión (octubre de 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 solo existe el mal precedente del incumplimiento de la Decisión 388, «Armonización de los Impuestos Indirectos como Incentivos a las Exportaciones de Bienes» (julio de 1996), sino que al 2005 dicho consejo asesor no había aún acordado el cronograma de acción en la materia, pese a disponer desde 1999 de una propuesta al respecto resultante de una consultoría convocada a su solicitud por la SGCAN con el apoyo del BID.

Pero sí ha habido avances en convergencia macroeconómica. El mencionado consejo asesor, entre su III Reunión (mayo de 1999) y su V Reunión (junio del 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, con el propósito de alcanzar una tasa anual menor a 5% a partir del 2006, aunque con la salvedad de que prevalecerían 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 a 3% del PBI y transitoriamente no superior a 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 50% del PBI al final de cada ejercicio económico, aunque abriendo un plazo 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 del 2003), y durante el primer lustro de esta década se registró un buen nivel de cumplimiento de las mismas por parte de los países andinos. Sin embargo, a ese buen desempeño contribuyó la flexibilidad con que algunas de esas metas fueron 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 por parte de la mayoría de los países miembros.

– Cooperación financiera

Los resultados de las labores de la CAF y del FLAR (ex FAR) son presentados de manera sintética aunque bastante completa en el *Informe Andino* N° 2 (Intal 2005: 73-5), donde también se evalúa su gran contribución a la integración andina al desempeñarse como fuentes alternas de recursos, que obtienen ventajosamente debido a que sus calificaciones en el mercado internacional de capitales son mejores que las de la mayoría 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. Esto último es muy importante, 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, en línea con lo estipulado en el Art. 2 del Acuerdo de Cartagena.

4. BENEFICIOS ECONÓMICOS FACILITADOS POR LA CAN

El balance resultante de lo anterior muestra, de un lado, una «agenda externa» con notables logros recientes, y, del otro, 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, en la medida en que pueda atribuirse a una percepción, por parte de los países miembros de la CAN, de que los beneficios económicos provistos por la integración andina 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, con el propósito 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

Hasta mediados de la presente década, la integración comercial andina se basó 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 (Intal 2005: 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:

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 feliz 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 12% de las respectivas exportaciones totales en 1993 a representar 62% de las mismas en el 2002 (SGCAN 2004: 47-8).I

En tercer lugar, la CAN dio su óbolo a los dos beneficios anteriores no solo 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 nacionales (que recién se fueron generalizando en la subregión andina durante el resto del primer lustro de la década de 1990), sino al «regionalismo abierto» introducido por el primer diseño estratégico (diciembre de 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 esos tres efectos comerciales benéficos, por esos mismos años la CAN aún atraía muy poca inversión andina, ya que la IED intra-CAN representaba 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.

Cuadro 1
Integración comercial andina: sinopsis de efectos y su aprovechamiento por miembros

	BOL	COL	ECU	PER	VEN	CAN
Exportaciones (X)						
% Destino CAN en X totales (XT), 2000-2002	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):	8,7%	7,3%	40,7%	53,8%	56,4%	60,6%
importancia 2000-01:	36,8%	25,9%	4,2%	33,1%	7,8%	15,3%
Participación PM, en XT (2000-02)	6,9%	46,1%	11,2%	9,5%	26,3%	100%
y XM (2000-01).	0,9%	57,8%	8,8%	7,9%	24,5%	100%
	6,3%	35,8%	2,2%	28,4%	28,3%	n/a
	2,1%	20,3%	10,1%	13,2%	54,2%	—
VCR: número de sectores a CIU-3,	6	11	4	4	4	4
1991-2001	1	21	6	9	10	—
Importaciones (M)						
% Origen CAN en M totales (MT), 2000-2002	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)	3,9%	27,8	11,3%	16,1%	40,9%	—
e MM (manuf., 2000-01).	2,8%	27,1%	19%	17,6%	33,6%	100%
	4,2%	30,3%	9,6%	15,9%	40%	—
	3,6%	22,5%	21,5%	11,3%	41,1%	100%

(continúa)

(continuación)	BOL	COL	ECU	PER	VEN	CAN
IED (1994-2002)						
Participación PM: IED total (IEDT) y en manufacturas	IEDT	27%	9%	23%	33%	100%
	IED manufacturas	44%	4%	13%	34%	100%
IED intra-CAN (IED _{CAN})	IED _{CAN} / IEDT	1,77%	0,84%	1,15%	0,8%	1,26%
	PM como destino	38%	6%	21%	21%	100%
	PM como origen	41%	25%	12%	21%	100%
VCR _{IEDT} : número sectores CIU-2, 1997-99	n.d.	11	n.d.	4	n.d.	—
Efectos en protección						
Arancel promedio simple	En 1988	46,3%	44,5%	70,5%	42,2%	44%
	En 1991	16,4%	16,6%	16,2%	15,1%	14,7%
	En 1994	9,7%	11,3%	11%	15,6%	11,3%
	En 2002	9,3%	11,7%	11,4%	10,6%	11%
Protección otorgada: % de MT _{CAN} según niveles de protección nominal frente a MT _{RM} 2002	Bajo (0%-5%)	18,3%	28,2%	9,6%	6,8%	—
	Medio (7%-12%)	43,5%	31,6%	84,8%	33,1%	—
	Alto (20%-35%)	0%	34,9%	3,5%	41,2%	—
	Franjas agrícolas	0%	5,3%	0,6%	18,8%	—
Protección recibida: % de XT _{CAN} según niveles de protección nominal frente a MT _{RM} 2002	Bajo (0%-5%)	14,4%	2%	24,1%	25,1%	—
	Medio (7%-12%)	39,7%	63,1%	39,1%	57,2%	—
	Alto (20%-35%)	2,6%	26,6%	31,7%	15%	—
	Franjas agrícolas	80,5%	4,7%	5,2%	2,6%	—
«Efecto plataforma»						
X beneficiadas: número (N°) de subpartidas y montos (miles de US\$), 2002	N° subpartidas	48	137	275	262	—
	X _{CAN}	2.941	395.115	75.560	87.769	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; VCR = venta comparativa revelada; n.d. = no disponible.
 1. «Efecto plataforma» calculado con base en productos cuyas X intra-CAN (XCAN) representaron más de 75% de las respectivas X totales en 1993-1998, pero menos de 75% en 2001-2002, no obstante que dichas XCAN registraron una tendencia creciente en el período 1993-2002.
 Fuente: *Informe Andino* N° 2 (Intal 2005: 93-4, cuadro 52).

En tal sentido, hay que recordar (Intal 2002: 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 de 1994); mientras que el Perú se reincorporó a la ZLC muy tardía y gradualmente (Decisión 414, julio de 1997) y permaneció autoexcluido del AEC.

Teniendo claras estas diferentes decisiones nacionales, y las disímiles capacidades comerciales que reflejan, se entienden 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 solo 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.

Al 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 esperaría dado su tamaño económico relativo en el 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.

18. González Vigil (2001) compara (pp. 34 y ss.) el AEC de la Decisión 370 con el arancel peruano vigente en la década de 1990 (particularmente durante el subperíodo 1992–1997) 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.

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 autoexcluirse, 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 (donde logró 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 1992-1997, y muestra que los países andinos que más se beneficiaron de este «efecto empleo» fueron Colombia, Ecuador y Venezuela (SGCAN 2004: 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 1990-1991 y 2001-2002 crecieron el grado de integración económica y los consiguientes efectos multiplicadores de 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 (SGCAN 2004: 77-9); 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 (SGCAN 2004: 7, 15-7), es pertinente acotar cuando menos dos cosas al respecto: que mediante 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 mediante 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.

5. 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 cíclico 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 solo ha llegado a absorber alrededor de un 10% de las exportaciones totales andinas, y su rol aún más discreto como fuente de atracción de IED intra-CAN), en comparación con las fuerzas centrifugas 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 *statu quo*; aunque lo ininteligible (técnicamente, al menos) es sin duda la renuencia de la representación peruana ante la Comisión a admitir el error cometido en 1992 y su terco desdén de la oportunidad de emparejar el piso que le brindara la Decisión 535.

Tales factores, unidos a la alta exigencia intrínseca al modelo de integración «a la europea», explican el entrampamiento en la consolidación de la unión aduanera. En tales circunstancias, ese gran activo de la CAN que es su institucionalidad subregional, salió constructivamente al frente para 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: 7-13); tercer diseño estratégico andino que fuera aprobado por el XV CPA (Quito, julio del 2004). En línea con ello, la Decisión 620 ya no enfatiza el AEC sino una «política arancelaria común», necesaria, entre otras razones, como herramienta para eventuales negociaciones comerciales grupales con terceros países.

Lo anterior implica que, en buena cuenta, es el modelo de integración lo que está 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 Unión Europea, 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 en las que 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 este compromiso; y el modelo del Nafta, cuyo objetivo es una ZLC integral por 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 incluye casi todos los ingredientes del caso excepto los supranacionales.

En la subregión andina 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. Esto ha sido así desde que en 1995 entraran en vigor el «Grupo de los Tres» (Colombia, México y Venezuela) y el ALC Bolivia – México (González Vigil 2004: 107-11), y lo es aún más en estos días posteriores a las negociaciones de TLC con los Estados Unidos. No es impensable que tal mestizaje de facto pueda terminar siendo convalidado *de iure* mediante un nuevo modelo híbrido de mercado común andino. Los antecedentes examinados en la sección I de este artículo 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 dentro de las fronteras. Lo mismo puede afirmarse de competitividad y otros temas estratégicos como los mencionados anteriormente, los cuales acarrearán 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 ello debe hacerse mediante reglas de juego basadas en la legalidad democrática, ya que entre los miembros de la CAN por fortuna no hay ninguno 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

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL)

1994 *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*. LC/G.1801(SE5.25/4). Santiago, Chile: Naciones Unidas.

DEVLIN, Robert y Antoni ESTEVADEORDAL

2001 *What's New in the New Regionalism in the Americas?* Working Paper 6. Buenos Aires: BID-Intal, ITD-STA.

GONZÁLEZ VIGIL, Fernando

2004 «Preferential Trading Agreements in the Western Hemisphere». En: MIRANTE, Riyana y Denis HEW (Eds.). *APEC in the 21st Century*, pp. 107-49. Singapur: Iseas.

2001 «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, mayo-agosto. Buenos Aires: BID-Intal.

1994 «El Grupo Andino y la convergencia regional». En: *Articulación de esquemas subregionales y bilaterales de integración*. Aladi/SEC/Estudio 75/Rev.1. Montevideo: Secretaría General de la Aladi, pp. 201-65.

INSTITUTO PARA LA INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (INTAL)

2005 *Informe Andino N° 2: desarrollos del período 2002-2004*. TACCONE, Juan José y Uziel NOGUEIRA (Eds.). Buenos Aires: BID-Intal. Marzo.

2002 *Informe Andino N° 1*. TACCONE, Juan José y Uziel NOGUEIRA (Eds.). Buenos Aires: BID-Intal. Febrero.

JUNTA DEL ACUERDO DE CARTAGENA (JUNAC)

1991 *Profundización de la integración andina: documentos de las reuniones del Consejo Presidencial Andino en 1989 y 1990*. Lima. Febrero.

KUWAYAMA, Mikio

1999 *Open Regionalism in Asia Pacific and Latin America: A Survey of the Literature*. Serie Comercio Internacional N° 4. Santiago, Chile: Cepal. Diciembre.

MALDONADO, Héctor

1999 *Treinta años de integración andina: balance y perspectivas*. Lima: Secretaría General de la Comunidad Andina. Mayo.

OKITA, Saburo

1992 «Regionalism and the Asia Pacific Development Outlook». En: *International Seminar on the Pacific: An Integral Part of the New World and the Ocean of the XXth Century*. Santiago, Chile, noviembre 16-18.

REYNOLDS, Clark W.; Francisco THOUMI y Reinhart WETTMAN

1993 *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.

SECRETARÍA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA (SGCAN)

2005 *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.

2004 *Evaluación de la dimensión económica del proceso de integración andino: comercio, inversión y cooperación financiera*. Lima: Comunidad Andina de Naciones. Abril.

2003a *Informe de la Secretaría General de la Comisión sobre Régimen de Inversiones de la Comunidad Andina*. Lima: Comunidad Andina de Naciones. Marzo.

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

WAGNER TIZÓN, Allan

2004 *Integración para el desarrollo y la globalización: hacia un nuevo diseño estratégico de la integración andina*. Lima: SGCAN. Febrero.